

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

СПЕЦВЫПУСК

Материалы круглого стола «Развитие субъектов малого предпринимательства»

Тольяттинский государственный университет, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 18 марта 2015 года

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

Interpreter of Nature, can do and understand so much and so much only as he has observed in fact or in thought of the order of nature. Beyond this he neither knows anything nor can do anything.



OF THE
ADVANCEMENT
AND
PROFICITY
Learning
OR THE
PARTITION
of
SCIENCE
Nine Books

Written in Latin

The understanding left to itself, in a sober, patient, and grave mind, especially if it be not hindered by received doctrines, tries a little that other way, which is the right one, but with little success, since the understanding, unless directed, or assisted, is a thing unequal, and quite unequal with the obscurity of things.

Francis Bacon

Toward the effecting of works, all that man can do is to put together or put asunder natural bodies. The rest is done by nature working within.

11.3
2015

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Выходит два раза в месяц

№ 11.3 (91.3) / 2015

Спецвыпуск

Материалы круглого стола «Развитие субъектов малого предпринимательства»
Тольяттинский государственный университет, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
18 марта 2015 года

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*
Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*
Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*
Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*
Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, *кандидат географических наук*
Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*
Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*
Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*
Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*
Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*
Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*
Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*
Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*
Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*
Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*
Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*
Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*
Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*
Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*
Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*
Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*
Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*
Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*
Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*
Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*
Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*
Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*
Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*
Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображен Фрэнсис Бэкон — (1561—1626) — английский философ, историк, политик, основоположник эмпиризма.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

СОДЕРЖАНИЕ

Авдеева Н. М., Хачатурова Т. О. Key Performance Indicators или система ключевых показателей эффективности как способ мотивации персонала 1	Ещенко Е. С., Лешина О. С. Теоретические и практические аспекты анализа эффективности деятельности предприятия.....30
Ахметова Р. Р., Макарова А. Н., Хачатурова Т. О. Риск вероятного банкротства: необходимость расчета и основные методики 4	Звягинцева Д. И. Теоретические основы платежеспособности и анализа оборотных активов предприятия34
Аюпова Г. А., Крылов А. А. Субсидии как эффективный способ поддержки малого и среднего предпринимательства в России 7	Каленская И. С., Усольцева И. В. Начисление отпускных: порядок и примеры проведения расчетов.....38
Бердникова Л. Ф., Фаткуллина Э. Р. Финансовый кризис 2014–2015 гг. и его влияние на Россию10	Коробова Я. А., Яковенко М. С., Ярыгина Н. А. Бухгалтерская отчетность и ее роль в анализе деятельности организации40
Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия.....13	Косарева К. В., Боровицкая М. В. Роль системы внутреннего контроля задолженности в организациях оптово-розничной торговли42
Вишнякова О. Н. Особенности финансового анализа в строительной организации на примере ООО «Стройэкспорт»15	Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса.....46
Власова И. А., Семененко А. Э., Шумилова И. В. Эволюция развития аудита как предпринимательской деятельности19	Круглова А. В., Боровицкая М. В. Внутренний аудит: проблемы и перспективы развития50
Головин А. В., Люльков Р. Н. Практико-ориентированный подход к проведению аудита на современном этапе экономических отношений21	Махонина Е. А., Вокина Е. Б. Управление денежными потоками предприятия.....53
Головина С. В., Парамонова Д. В., Усольцева И. В. Актуальные проблемы управления затратами в современных компаниях.....23	Мельников Г. А., Шнайдер О. В. Архитектура зарубежного моделирования оценки вероятности банкротства55
Дедкова А. А., Радченко А. С. Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий25	Мирсияпова Л. И., Усольцева И. В. Нематериальные активы: сущность значения в финансово-хозяйственной деятельности организации.....58
	Набугорнова В. Н., Хачатурова Т. О. Риски в деятельности малого и среднего предпринимательства и способы их минимизации60

Петрова Е. Ю. Показатели, оценивающие финансовую устойчивость предприятия63	Суслов И. В., Чинахова С. Е. Антикризисные меры правительства РФ для субъектов малого предпринимательства и изменение в системе налогообложения74
Сандальнова Е. А., Усольцева И. В. Теоретические вопросы и проблемы учета, анализа и контроля материальных ресурсов торгового предприятия66	Фоменко В. В., Хачатурова Т. О. Интегрированная отчетность: принципы формирования и основные задачи76
Соснина А. Д., Хачатурова Т. О. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий68	Шумилова И. В. Анализ влияния экономического кризиса на развитие аудита79
Спиридонова К. А., Луговкина О. А. Взаимосвязь производительности труда и фонда заработной платы71	

Key Performance Indicators или система ключевых показателей эффективности как способ мотивации персонала

Авдеева Наталья Михайловна, студент
 Научный руководитель: Хачатурова Тамара Отариевна, ассистент
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Любая деятельность человека обусловлена реально существующими потребностями. В своей трудовой деятельности работник сам в зависимости от внутренних побуждений и условий внешней среды определяет количество прилагаемых к труду усилий. Необходимыми условиями для формирования мотива труда у сотрудника являются такие условия, когда трудовая деятельность является если не единственным, то, как минимум, основным условием получения блага. Так, оказывая значительное влияние на степень раскрытия трудового потенциала сотрудника, мотивация становится важнейшим фактором результативности работы.

В настоящее время в организациях широко используется такой способ мотивации персонала, как установление ключевых показателей эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) деятельности персонала. Система сбалансированных показателей позволяет объективно и понятно производить оценку результатов деятельности. С помощью KPI дает возможность не только контролировать и оценивать эффективность деятельности, но и построить эффективную систему оплаты труда.

Формирование системы на базе KPI состоит из трех основных частей (рисунок 1): фиксированной части, переменной части, а также единовременных выплат.

Система оплаты труда на основе KPI позволяет оценить личную эффективность каждого сотрудника, подразделения и организации в целом и ориентировать персонал на достижение требуемых результатов. Денежное стимулирование персонала на базе KPI, в отличие от базовой заработной платы (оклада), ориентировано на достижение долгосрочных и краткосрочных целей компании,

«мотивирующей на выполнение должностных обязанностей» самого работника.

Эффективность системы KPI обеспечивают ее характеристики (рисунок 2). [1]

Формирование переменной части заработной платы на базе KPI позволяет стимулировать сотрудника к достижению высоких индивидуальных результатов, а также к увеличению его вклада в коллективные результаты и достижения, что определенным образом сказывается на выполнении стратегических целей компании. При таком подходе к формированию переменной части вознаграждения показатели KPI в системе должны быть просты настолько, чтобы их понимали сотрудники, а также экономически обоснованы должны быть размеры переменной части компенсационного пакета.

Внедрение системы KPI увеличивает прибыль компаний от 10 до 30%, о чем свидетельствует мировой практический опыт, поскольку ориентирует работу сотрудников на результат, повышая их мотивацию и лояльность. Система оплаты труда за результат, когда определенная часть заработка ставится в зависимость от индивидуальной и общей эффективности работы, обеспечивает возможность избежать увольнений или сокращений заработной платы во времена мирового кризиса и повысить производительность труда. [2]

На рисунке 3 представлены этапы, по которым может происходить внедрение системы премирования на базе KPI в организации.

Для лучшего использования человеческих ресурсов любому менеджеру необходимо знать и понимать все тонкости разработки и внедрения системы сбалансированных показателей. Важно также и понимание всех от-

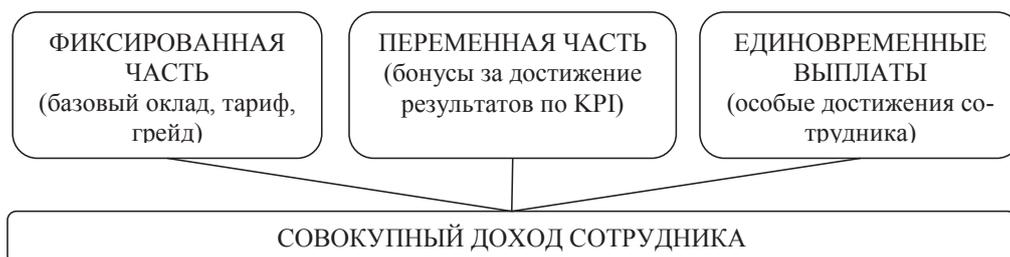


Рис.1. Структура формирования мотивации на базе KPI



Рис.2. Характерные черты системы KPI

рицательных и положительных ее сторон. Для этого проведем SWOT-анализ системы KPI (таблица 1). [3]

Человеческий ресурс является наиболее продуктивным, гибким, изобретательным из всех доступных людям ресурсов. Поэтому улучшение эффективности работы персонала открывает гигантские возможности для увеличения производительности труда и получения более высоких бизнес-результатов.

Одним из основных способов мотивации сотрудников к достижению результатов и решению поставленных задач является привязка к денежному вознаграждению, выплачиваемому только при достижении этих результатов. Уровень приложенных усилий определяется ценностью вознаграждения и степенью уверенности в том, что данный уровень усилий действительно повлечет за собой определенный уровень вознаграждения.

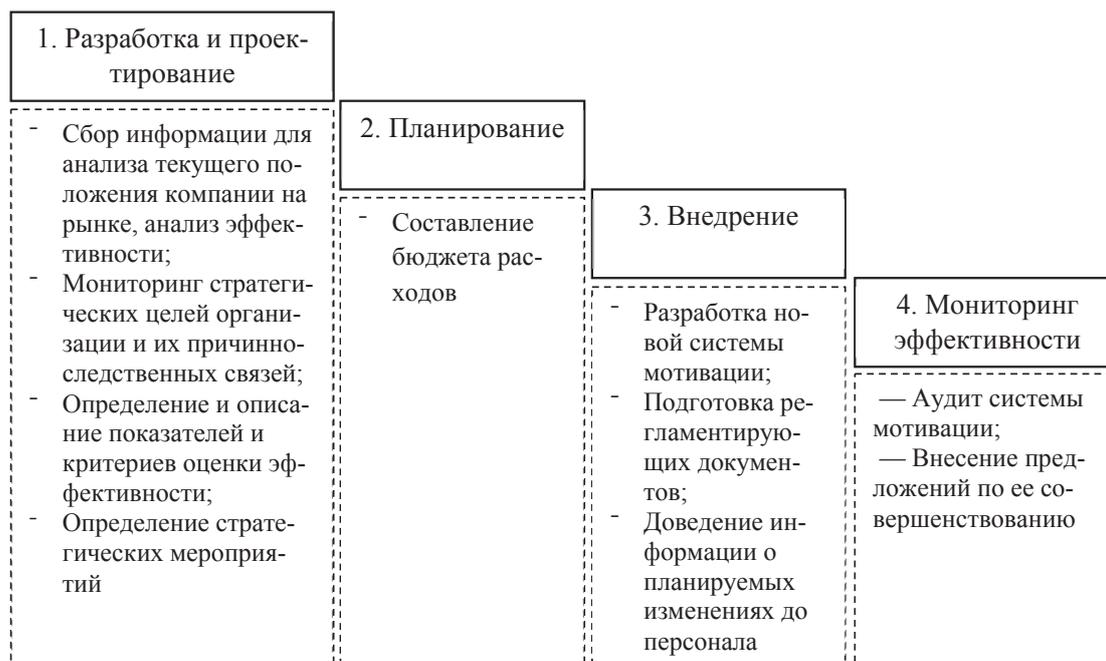


Рис. 3. Этапы внедрения системы премирования на базе KPI в организации

Таблица 1. SWOT-анализ системы KPI

Факторы	SWOT анализ	
	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренние	<p>Привязка к системе мотивации организации из-за ориентации ее на результат;</p> <p>Справедливость системы, предполагающая оценку вклада каждого сотрудника в общий успех, а также справедливое распределение рисков (между сотрудником и компанией) в случае неудачи;</p> <p>Управляемость, позволяющая корректировать усилия сотрудников без серьезных изменений самой системы (в случае изменения ситуации на рынке);</p> <p>Понятность системы, заключающаяся в доведении до персонала информации о том, за какие результаты компания готова его вознаграждать;</p> <p>Инициация цепной реакции положительных изменений в компании</p>	<p>Система проста в применении лишь на первый взгляд;</p> <p>Система не дает быстрых результатов;</p> <p>Могут возникнуть сложности при оценке важности ключевых показателей;</p> <p>Отчисления на социальное страхование производится с фиксированной части з/п (оклада), что финансово не выгодно самому сотруднику</p>
Внешние	<p>Возможности</p> <p>Увеличение прибыли до 30%, снижение затрат на персонал;</p> <p>Получение универсального инструмента для оценки деятельности компании;</p> <p>Получение возможности быстро адаптироваться к изменению ситуации на рынке;</p> <p>Улучшение качества персонала путем выявления объективно сильных и слабых сотрудников, активизация творчества и инициативы, желания развиваться</p>	<p>Угрозы</p> <p>Отсутствие разработанной стратегии развития;</p> <p>Дефицит в организации персонала, способного быстро и качественно разработать проект и внедрить систему;</p> <p>Демотивация персонала связанная с выделением большого объема работы на переменную часть з/п, приводящая к перегрузке;</p> <p>Внедрение системы как средства от всех проблем компании</p>

В этом случае система КРІ является уникальным инструментом мотивации персонала, позволяющим не только справедливо оценить приложенные усилия сотрудника, но и гибко корректировать их в зависимости от изменений ситуации на рынке. При правильном внедрении

системы она, являясь инструментом измерения поставленных целей, позволит организации оценить свое нынешнее состояние, контролировать деловую активность сотрудников в целом в реальном времени и поможет в оценке реализации стратегии.

Литература:

1. Ключков, А. К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов: учебник / А. К. Ключков. — М.: Эксмо, 2010. — 103 с. ISBN 978-5-699-37901-9
2. Коптева, К. В. Возможности применения системы КРІ для мотивации персонала / К. В. Коптева // Основы экономики, управления и права. — 2014. — № 4.
3. Смотрович, Ж. SWOT-анализ Сбалансированной системы показателей // Библиотека «ИНТАЛЕВ». URL: <http://www.intalev.ru/library>

Риск вероятного банкротства: необходимость расчета и основные методики

Ахметова Регина Рамисовна, студент;

Макарова Алена Николаевна, студент

Научный руководитель: Хачатурова Тамара Отариевна, ассистент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В условиях ужесточения конкуренции и нестабильных рыночных отношений особое значение приобретают различного рода риски в деятельности хозяйствующих субъектов и возможные способы их минимизации. В связи этим существует угроза вероятности банкротства организаций и предприятий.

Риск — это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности. Риск предпринимателя возникает тогда, когда предприниматель использует только свои средства и существует угроза их невозврата [3, с. 80].

Так как предпринимательский риск связан с самостоятельным принятием решения, то можно говорить о его субъективной основе. При этом влияние некоторых факторов, которые не в силах изменить предприниматель, позволяет говорить также и о объективной стороне. В связи с этим все факторы, которые оказывают то или иное влияние на принятие решения, а соответственно и на уровень риска можно разделить на внешние и внутренние. Более подробная классификация факторов представлена на рисунке 1.

В процессе своей деятельности предприниматель может столкнуться с рисками разного рода: производственным, коммерческим, финансовым и пр. В зависимости от фактора возникновения риска можно разделить на три большие группы: природно-климатические, политические, хозяйственные. К первым можно отнести любые риски потерь, связанных с устранением последствий стихийных бедствий и природных явлений. Ко второй группе можно отнести риски, связанные с политической ситуацией в стране и мире (введение эмбарго, моратория по

внешним платежам на определенный срок, изменение налоговой политики государства и пр.). К третьей группе можно отнести риски, связанные с деятельностью конкретного предприятия (риск случайной гибели имущества, валютный риск, инвестиционный риск, процентный риск, риск невыполнения договорных обязательств и пр.).

Возникновение рискованной ситуации в худшем случае может привести к банкротству хозяйствующего субъекта. Банкротство — это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств. Банкротство возникает вследствие воздействия совокупности различных факторов как внешней, так и внутренней среды [4, с. 178].

Банкротство является результатом развития кризисного финансового состояния, когда предприятие проходит путь от эпизодической до устойчивой (хронической) неспособности удовлетворять требования кредиторов, в том числе по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды. Принято различать следующие виды банкротства (рисунок 2):

Существует ряд признаков, по которым можно предположить о приближении возможного банкротства. К ним относят:

- динамичный спад производства, сокращение продаж;
- постоянное наличие непогашенных в установленный срок кредиторских и дебиторских задолженностей;
- тенденция к снижению коэффициентов ликвидности и рентабельности;

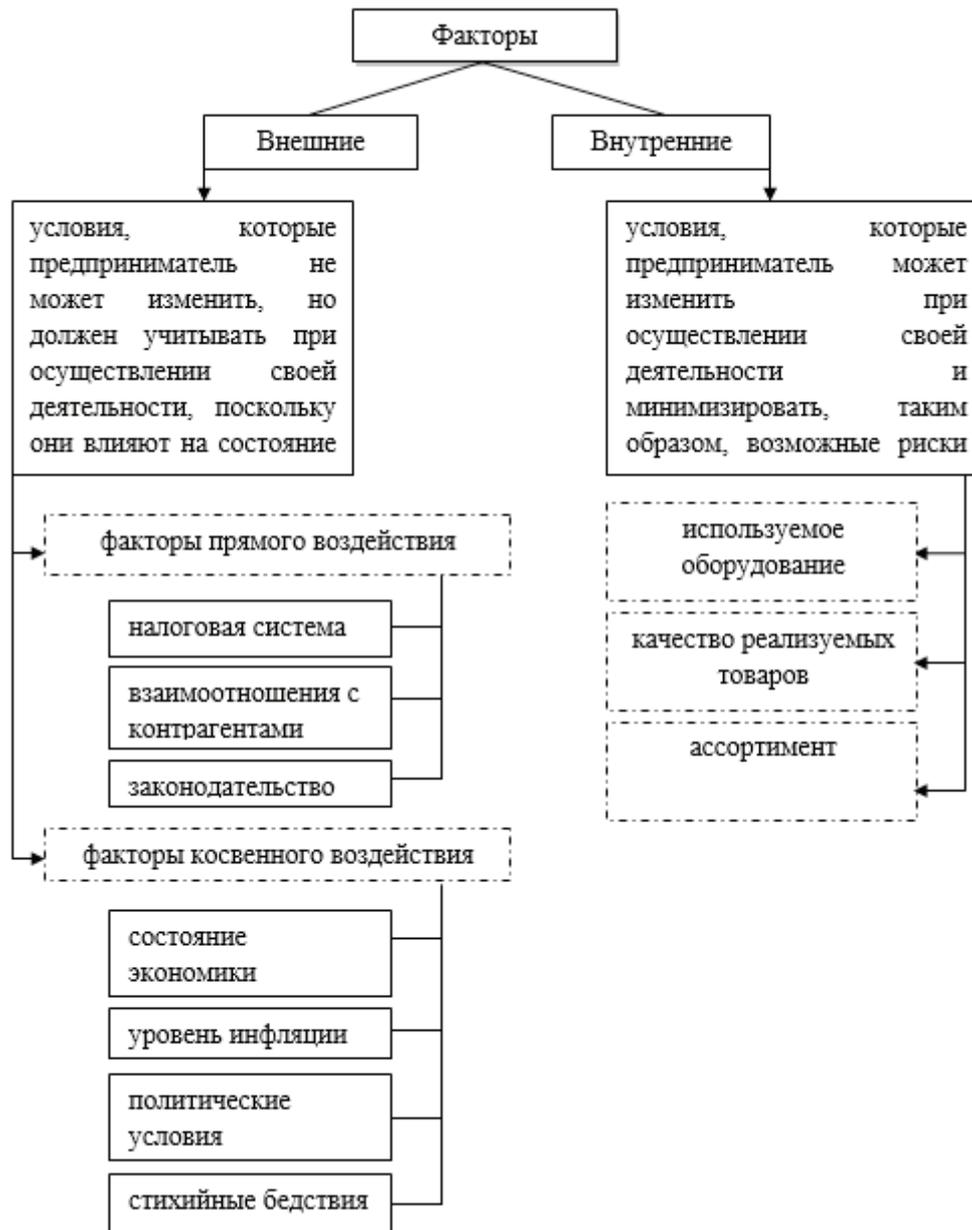


Рис. 1. Классификация факторов, влияющих на предпринимательский риск

- увеличение доли заемного капитала при дефиците собственного оборотного капитала;
- систематическое увеличение продолжения производственного цикла / оборота капитала;
- заскладированность;
- потеря постоянных клиентов, а также весомых контрагентов;
- зависимость предприятия от одного вида сырья/актива/рынка сбыта;
- неритмичность производства/продаж и т.п. [4, с. 179].

В современной международной практике финансово-хозяйственной деятельности для оценки финансового состояния с целью диагностирования вероятности банкротства большое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером. Однако данные модели не были успешно модифицированы к российским

стандартам, регламентирующим раскрытие информации в финансовой отчетности, а международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) недостаточно внедрены в практику учетных систем отечественных экономических субъектов. В трудах различных отечественных авторов, в том числе Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, были предложены различные способы адаптации пятифакторной модели Альтмана («Z-счет») и двухфакторной математической модели.

Z-модель Альтмана — математическая формула, измеряющая степень риска банкротства каждой отдельной компании, разработанная американским экономистом Эдвардом Альтманом в 1968 году. Модель представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период.

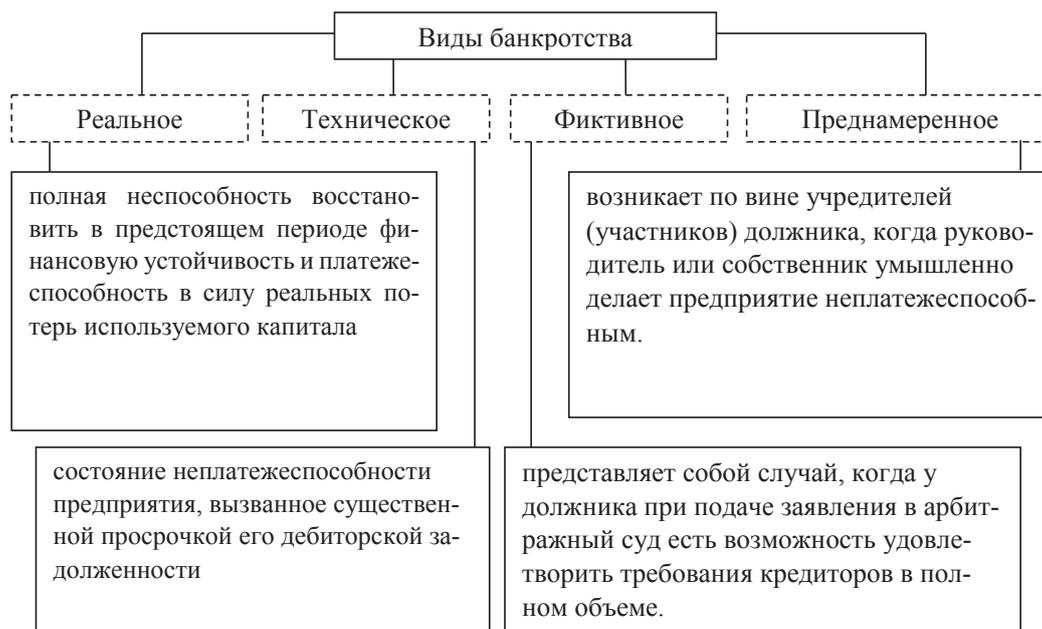


Рис. 2. Виды банкротства

Модель Таффлера (тест Таффлера или модель банкротства Таффлера) впервые была опубликована в 1977 году британским ученым Ричардом Таффлером. Он разработал линейную регрессионную модель с четырьмя финансовыми коэффициентами для оценки финансового здоровья фирм Великобритании на основе исследования 46 компаний, которые потерпели крах и 46 финансово устойчивых компаний в период с 1969 по 1975 года.

Модель Лиса — это модель оценки вероятности банкротства, в которой факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации. Модель разработана в 1972 году для предприятий Великобритании.

Двухфакторная модель прогнозирования банкротства дает возможность оценить риск банкротства предприятий среднего класса производственного типа, четырехфакторная модель прогнозирования банкротства разработана для прогнозирования риска несостоятельности торгово-посреднических организаций.

Эффективное управление финансами и ресурсами позволяет вывести предприятие из кризиса и восстановить его платежеспособность. Стратегия финансового оздоровления предприятия — должника может быть основана на улучшении производительности труда, повышении конкурентоспособности продукции, снижении издержек.

Выбирая пути предотвращения банкротства, следует учитывать, что существует два вида тактики проведения финансового оздоровления. Наступательная тактика ос-

нована на проведении мероприятий реформаторского характера. Предприятие стремится обеспечить приток инвестиций, запросить государственную поддержку или затребовать налоговые льготы. Защитная тактика подразумевает проведение мероприятий по сокращению расходов и сбережению имеющихся средств.

Чтобы предотвратить кризис потребуются финансовые средства, которые проще всего выделить из прибыли, получаемой предприятием в период стабильного развития. Появление тенденции экономического спада должно совпадать с первой стадией внедрения нового вида деятельности.

К основным этапам снижения риска банкротства хозяйствующего субъекта относят следующие:

- 1) маркетинговый анализ;
- 2) обновление материально-технической базы;
- 3) диверсификация деятельности;
- 4) ресурсосбережение;
- 5) факторинг.

В заключении важно отметить, что каждый конкретный случай возникновения кризисной ситуации требует тщательного анализа влияющих факторов, как внешних, так и внутренних, подбора и сопоставления уровня риска по каждому из альтернативных вариантов выхода из сложившейся ситуации. Выявленный риск нужно оценить и принять решение, которое впоследствии приведет к избежанию или минимизации риска и позволит избежать вероятного банкротства.

Литература:

1. Алексеенко, В.Б. Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учеб. — метод. пособие / В.Б. Алексеенко, Г.М. Кутлыева, Ю.И. Мочалова. — Москва: РУДН, 2013. — 86 с.: ил. — ISBN 978-5-209-04695-0.

2. Балдин, К. В. Управление рисками [Электронный ресурс]: учеб. пособие / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 511 с. — ISBN 5–238–00861–9.
3. Хачатурова, Т. О. Риски в деятельности малого и среднего предпринимательства Самарской области // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. с. 80–82.
4. Хачатурова, Т. О., Ярыгина Н. А. Основные аспекты прогнозирования банкротства предприятий // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 4 (26). с. 178–180.

Субсидии как эффективный способ поддержки малого и среднего предпринимательства в России

Аюпова Галия Алиевна, студент;
Крылов Александр Александрович, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Начать и развить свой бизнес в нашей стране довольно сложная задача, поскольку кроме часто непредсказуемого спроса, трудностей с поиском персонала и многих других проблем, известным предпринимателям во всем мире, предприниматели в нашей стране часто сталкиваются с недоступностью финансовых ресурсов для создания и развития бизнеса.

Развитие малого бизнеса — это одна из приоритетных задач для государства, так как повышение количества малых предприятий и обеспечения эффективности их функционирования ведет не только к стабилизации экономики и увеличению ВВП, но и повышению общего уровня жизни населения, а также снижению социальной напряженности. Для выполнения этой задачи государству необходимо оказывать малому бизнесу соответствующую поддержку.

На сегодняшний день государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства (далее СМСП) оказывается в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. В соответствии со ст. 16 Закона о развитии СМСП формами государственной поддержки СМСП названы финансовая, имущественная, информационная, консультационная поддержка, а также иные виды поддержки.

Можно сказать о том, что оказание финансовой поддержки СМСП и организациям, которые входят в эту инфраструктуру, предусмотрено ст. 17 Закона о развитии СМСП.

Финансовая поддержка СМСП осуществляется путем предоставления им: субсидий; бюджетных инвестиций; государственных и муниципальных гарантий по обязательствам СМСП.

Основной формой предоставления финансовой поддержки СМСП является выделение субсидий из бюджетов бюджетной системы РФ. [2]

Субсидия — выплаты потребителям, предоставляемые за счёт государственного или местного бюджета, а также выплаты специальных фондов для юридических

и физических лиц, местных органов власти, других государств. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ следует различать два вида субсидий:

Субсидия — денежные средства, предоставляемые из бюджетов и внебюджетных фондов юридическим лицам (не являющимся бюджетными учреждениями) и физическим лицам.

В соответствии со ст. 69 Бюджетного кодекса Российской Федерации субсидии могут рассматриваться как бюджетные ассигнования, которые предоставляются юридическим лицам, а также в виде бюджетных ассигнований на межбюджетные трансферты, которые бюджет одного уровня предоставляет бюджету другого уровня бюджетной системы. Причём финансовая поддержка СМСП в виде субсидий может выделяться юридическим лицам только из местных или региональных бюджетов, из федерального бюджета субсидии могут быть предоставлены только как межбюджетный трансферт бюджету субъекта Российской Федерации. [1]

На основании этого, можно сделать вывод о том, что напрямую программы поддержки СМСП могут финансироваться только из региональных и местных бюджетов, т.е. бюджетные ассигнования на субсидии юридическим лицам (СМСП) не могут быть предусмотрены в федеральном бюджете.

Однако многие программы поддержки малому и среднему бизнесу сам этот сектор часто не воспринимает всерьез. Действительно, чиновники, которые представляют интерес государства, и субъекты малого и среднего предпринимательства, как будто говорят на разных языках: чиновники считают реальной помощью оказание информационной поддержки и снижение различных административных барьеров, которые часто сами же и создают, а для предпринимателей нет ничего более реального, чем поступившая на расчетный счет конкретная денежная сумма.

Справедливости ради надо сказать, что, несмотря на множество условностей, малый бизнес в России может работать в условиях шадящей налоговой нагрузки. Этому

способствуют специальные налоговые режимы УСН, ЕНВД, ПСН, ЕСХН, которые позволяют в значительной степени снизить налоговую нагрузку. Принятый в январе 2015 года антикризисный план Правительства предполагает еще большее снижение налоговой ставки для УСН и ЕНВД, расширение видов деятельности для ПСН и налоговые каникулы для ИП, занятых в сфере услуг дополнительно к тем, которые заняты в производстве, социальной и научной сферах. Все эти факторы говорят о том, что государство пытается улучшить положение СМСП и «открывает» им дороги для дальнейшего развития.

Сейчас субсидии малому и среднему предпринимательству предоставляются согласно постановлению Правительства от 30 декабря 2014 г. № 1605. Это уже не первый документ, регулирующий получение безвозмездной финансовой помощи от государства, на базе которых были разработаны разнообразные региональные программы помощи. Однако, в каких именно объемах будут реализовываться программы господдержки в вашем конкретном регионе, зависит от активности местной администрации. [5]

Сегодня государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Самарской области включает в себя значительное количество различных организаций, которые оказывают СМСП помощь в своей деятельности.

Это, прежде всего, департамент развития предпринимательства министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, который проводит различные бесплатные обучения начинающих предпринимателей; организует участие предпринимателей Самарской области в федеральных выставках, деловых миссиях в другие регионы Российской Федерации, предоставляет субсидии начинающим предпринимателям на создание собственного дела, уплату лизинговых платежей по договорам лизинга, на производство инновационных товаров и услуг, модернизацию оборудования, организацию детских клубов и центров времяпрепровождения детей.

Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с областной целевой программой «Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области» на 2009—2015 годы, которая охватывает все виды и формы государственной поддержки предпринимательства в Самарской области.

Эта государственная и муниципальная поддержка осуществляется в виде — субсидий, микрозаймов, поручительства, лизинга оборудования; информационно-консультационной поддержки — бесплатные консультации, выставочная деятельность; поддержки в области подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров — обучение потенциальных предпринимателей основам предпринимательской деятельности, обучающие семинары по интересующим предпринимателей вопросам; поддержки СМПС в области инноваций и промышленного производства, поддержка экспортно-ориентированных малых предприятий.

Создание благоприятных условий ведения бизнеса в Самарской области способствовало развитию сферы малого и среднего предпринимательства, которая в настоящее время насчитывает свыше 123 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. В сфере малого и среднего предпринимательства Самарской области занято свыше 30% всего населения области, что говорит о высокой занятости населения в этой области.

Самарская область занимает лидирующую позицию по развитию предпринимательства среди регионов Приволжского федерального округа, по основным показателям входит в первую пятерку. [3]

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Самарской области, осуществляется в рамках реализации мероприятий государственной программы Самарской области «Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области». Субъектам МСП Самарской области предоставляется возможность получить следующие виды поддержки:

- Грант на создание собственного бизнеса.
- Субсидия на уплату лизинговых платежей.
- Субсидия на возмещение затрат на модернизацию производства.
- Субсидия инновационной компании.
- Субсидия на организацию групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста.
- Субсидия организациям, производящим и реализующим товары, работы, услуги, предназначенные на экспорт.

В соответствии с критериями ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» необходимо выполнять определенные условия. Выручка за предшествующий год без НДС должна быть до 1 млрд. рублей. Средняя численность работников за предшествующий год не должна превышать 250 чел. Доля участия Российской Федерации и ее субъектов иностранных лиц должна быть не более 25%. Эти предприятия должны быть зарегистрированы на территории Самарской области. Они также должны осуществлять свою деятельность на территории Самарской области. Эти предприятия не должны находиться в процессе ликвидации, реорганизации, банкротства.

Рассмотрим более подробно каким условиям должны удовлетворять СМСП, а так же на что потратить полученные денежные средства удачно выступив в конкурсе.

Во-первых, должны осуществляться процедура конкурса на получение субсидии или гранта на создание собственного бизнеса. При этом участники конкурса должны быть зарегистрированы не более 1 года до даты подачи заявления об участии в конкурсе.

Во-вторых, существуют особые условия по покрытию затрат. Тут существует градация — до 300 тыс. рублей и до 1 миллиона рублей.

В-третьих, предприятию необходимо выполнить все условия конкурса. Обычно к ним относится:

- предоставление бизнес-плана;
- получение сертификата о прохождении краткосрочного обучения по основам предпринимательской деятельности (не менее 40 часов);
- очная защита бизнес-плана перед конкурсной комиссией;
- если средства будут идти на возмещение расходов по договору лизинга, то на момент участия в конкурсе договор лизинга должен быть уже заключён, либо предварительно подписан.

При этом не возмещаются расходы на следующие объекты: здания, сооружения, легковые автомобили; лизинговый платеж по договору лизинга, если бывший собственник имущества, переданного лизинговой компании, и лизингополучатель является одним и тем же юридическим лицом или ИП

В-четвертых, предприятиям необходимо учесть особенности прохождения конкурса по видам субсидий.

Например, конкурс на получение субсидии на уплату лизинговых платежей предполагает, что участником может быть СМСП, имеющий договор лизинга с российскими лизинговыми компаниями. При этом до 2 миллионов рублей, но не более 30% от суммы договора лизинга должно идти на покрытие фактически понесённых расходов. Эти расходы могут быть связаны с производством товаров, выполнением работ, оказанием услуг в части, которая пошла на уплату первого лизингового платежа по договору лизинга.

Условием участия в конкурсе на получение субсидии на уплату лизинговых платежей является то, что к рассмотрению принимаются договоры лизинга, заключенные не ранее 2011 года, на срок до 5 лет, на сумму не более 10 млн. рублей. При этом не возмещаются расходы на: здания, сооружения, легковые автомобили; лизинговый платеж по договору лизинга, если продавец предмета лизинга выступает в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения.

Конкурс на получение субсидии на возмещение затрат на модернизацию производства предполагает субсидию до 5 миллионов рублей. Условиями участия в таком конкурсе являются:

- документально оформленное описание проекта по приобретению необходимого производственного оборудования для создания и (или) развития и (или) модернизацию производства товаров, работ, услуг с технико-экономическим обоснованием;
- численность работников списочного состава за предшествующий календарный год 50 или более человек;
- отсутствие задолженности по налоговым платежам в бюджеты бюджетной системы РФ.

Конкурс на получение субсидии инновационной компании предполагает, что участник — это СМСП, который зарегистрирован более 1 года. Объем субсидии до 5 миллионов рублей, которая предполагает покрытие расходов в связи с созданием товаров, оказание услуг или выполнения работ в следующих направлениях:

- покупка машин и оборудования, которые связаны с новыми технологическими инновациями;
- приобретение новейших технологий, в том числе прав на патенты, лицензий на использование уникальных изобретений, различных промышленных образцов, полезных моделей;
- приобретение необходимого программного обеспечения;
- обучение и подготовку (переквалификацию) персонала, связанного с инновационной деятельностью;
- уплата процентов по кредитам, которые были получены в российских кредитных организациях;
- сертификация и патентование.

Условиями участия в конкурсе на получение субсидии инновационной компании являются следующие.

Наличие проекта, который реализуется заявителем — инновационной компанией, фактически производящей инновационные товары, осуществляющей инновационные работы или оказывающей инновационные услуги. Эта компания также может осуществлять затраты на технологические инновации, с использованием прав имеющихся на результаты интеллектуальной деятельности: программ для электронных вычислительных машин, различных функциональных баз данных, уникальных изобретений, полезных моделей, различных промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства и т.д.;

Непосредственное осуществление деятельности по производству инновационных товаров, проведение инновационных работ или оказание инновационных услуг.

У предприятий, претендующих на получение инновационных субсидий, не должно быть задолженностей по налоговым отчислениям в бюджеты бюджетной системы РФ. [4]

Стоит отметить тот факт, что многие начинающие предприниматели часто подменяют понятия субсидия и кредит. Дело в том, что субсидии на развитие малого предпринимательства выдаются безвозмездно, их получение не обязывает предпринимателей возвращать эти средства, за исключением случая нецелевого использования полученных средств, в отличие от кредитов и займов, которые необходимо вернуть, как основную сумму кредита или займа, так ещё и проценты. Однако многие предприниматели пытаются использовать полученные денежные средства не на развитие малого бизнеса, а на личные нужды, которые не соответствуют программе расходов. Если данный факт будет выявлен, то виновный будет обязан вернуть все взятые средства. При этом по прошествии года предприниматель обязан документально отчитаться о реализации всех полученных денежных средствах. Если не все финансы будут потрачены за указанный период, то предпринимателя обяжут вернуть неиспользованный остаток.

Следует сказать о том, что субсидии не выдаются предприятиям алкогольной и табачной направленности, предприятиям, работающим с недвижимостью, а также предприятиям, занимающимся прокатом оборудования,

предоставлением кредитных или страховых услуг, занимающихся ломбардной деятельностью или работающих в сфере игорного бизнеса. Финансовую помощь не оказывают и тем, кто добывает полезные ископаемые или является нерезидентом РФ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, **субсидии малому бизнесу** — это один из востребованных и эф-

фективных способов поддержки малого предпринимательства в России. Государство таким способом стимулирует людей на открытие собственного дела и на его дальнейшее развитие. В Самарской области разработаны и реализуются различные программы по развитию малого и среднего предпринимательства, что, несомненно, сказывается на развитии региона в целом.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 08.03.2015)
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 1.07.2014) «О развитии малого и среднего предпринимательства»
3. Постановление Правительства Самарской области от 29.11.2013 № 699 (ред. от 25.12.2014) «Об утверждении государственной программы Самарской области «Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области» на 2014–2019 годы»
4. Электронный интернет-ресурс (Единый портал поддержки и развития малого и среднего предпринимательства Самарской области) [http:// линия-успеха.рф/](http://линия-успеха.рф/)
5. Электронный интернет ресурс <http://www.samregion.ru/>

Финансовый кризис 2014–2015 гг. и его влияние на Россию

Бердникова Лейла Фархадовна, кандидат экономических наук, доцент;

Фаткуллина Эльмира Рашитовна, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Начавшийся в 2014 году финансовый кризис в России спровоцировал ухудшение экономической обстановки, которая вызвана введением в отношении России экономических санкций и резким снижением цен на энергоресурсы, реализация которых составляет основную часть доходов бюджета страны. В сочетании внешние и внутренние факторы придают кризису известную уникальность. Мировой финансовый кризис приводит к оттоку иностранного капитала из страны, к истощению фондовых рынков, к проблемам на межбанковском рынке, к затруднению с ликвидностью и платежеспособностью, к увеличению инфляции, к значительному ухудшению ситуации в ряде отраслей российской экономики и к уменьшению реальных доходов населения страны.

В связи с кардинальным затруднением доступа российского крупного, среднего и малого бизнеса к финансированию, резко сокращаются инвестиционные программы большинства компаний. Происходит снижение инвестиционной привлекательности в ряде отраслей. Для бизнеса, который ориентирован на экспорт, эта проблема усугубляется осложнением внешнеэкономической конъюнктуры. Из-за того, что спрос на продукцию данных компаний сокращается, уменьшается и промежуточный спрос с их стороны на продукцию других отраслей экономики. Одновременно с этим объемы потребительского кредитования уменьшаются, что ограничивает спрос на недвижимость и отечественные автомобили.

Нарушение баланса отношений между бюджетами характеризуется, изменением условий, законодательных норм и отношений между федеральными, региональными, местными и муниципальными органами власти по вопросам расформирования, распределения и контроля финансовых ресурсов, а также перераспределения полномочий и ответственности по их использованию. В отличие от многих других экономико-управленческих процессов, эти процессы сопровождаются соответствующими программными документами, схемами, планами и проектами. Дефицит федерального бюджета страны стремительно растет, что обуславливается усилением дифференциации регионов по уровню благосостояния, в результате наблюдается слабое влияние федерального центра на субъекты Федерации. Активные меры, направленные одновременно на поддержку валютного курса, уменьшение долговых обязательств компаний, изменение ставки рефинансирования, внесение денежных ресурсов в банковский сектор, поддержку фондового рынка и т.д., неизбежно ведут к резкому сокращению международных резервов страны.

Последствия кризиса для государства заключаются в следующем.

– Девальвация рубля — это падение стоимости валюты относительно стоимости золота и зарубежных валют. Задача девальвации состоит в том, чтобы снизить цены на экспортные товары, а импортные товары сделать более дорогими, хотя, несомненно, здесь негативным мо-

ментом является потеря доверия к стране, которая вынуждена девальвировать свою валюту.

– Банковская система и сбережения граждан. Что касается банковской системы, то можно отметить ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам, повышение ставок по выдаваемым кредитам, свертывание по многих ипотечным и потребительским программам.

– Промышленность и занятость населения. Практически все предприятия ощутили влияние финансового кризиса на Россию, особенно компании, работающие на экспорт.

– Земля и недвижимость. Анализируя ситуацию на рынке недвижимости можно проследить закономерность, что цены на землю и недвижимость претерпели изменения в сторону уменьшения, именно в этой сфере финансовый кризис сыграл для России положительную роль, избавив рынок недвижимости от искусственного увеличения стоимости объектов и непрерывного роста цен в данной сфере.

На состояние практически всех сфер российской экономики кризис повлиял негативно. Об этом говорит нестабильная экономическая обстановка в России, она оказывает отрицательный эффект на экономику многих стран ближнего и дальнего зарубежья, которые имеют тесные и непосредственные экономические связи с Российской Федерацией.

Последствия для отдельных отраслей российской экономики.

Автомобильная промышленность. Почти все автопроизводители повышают цены на свои автомобили из-за ослабления курса рубля. Это вызвало ажиотаж на рынке автомобилей, в результате чего стал наблюдаться их дефицит.

Оборонная промышленность. Под угрозой оказались планы на перевооружение Вооруженных сил России и оснащение Вооруженных сил России в полномасштабном объеме, это произошло из-за роста цен на оборонную продукцию, он связан с кризисом и «внешним давлением» зарубежными странами, которое оказывается на Россию.

Рынок розничной торговли. В данный момент мониторинг состояния рынка продуктов питания, техники, мебели, косметики, ювелирных изделий и т.д. выявил критические тенденции: большинство экспертов негативно оценивают перспективы развития своих сегментов.

Стратегия развития торговли до 2020 года делает ставку на активное развитие крупного, среднего и малого бизнеса. Созданные при поддержке государства логистические центры должны связать фермеров и продавцов, что приведет к формированию объективной цены и поло-

жительно повлияет на увеличение спроса товаров местного производства.

Банковская система. Многие банки временно приостанавливали выдачу кредитов после резкого ослабления рубля и поднятия ключевой ставки в декабре 2014 г. с 9,5% до 17%. Банковская система страны находится в состоянии застоя и неподвижности.

Средства массовой информации. Российские печатные СМИ были вынуждены сократить печатные тиражи и уменьшить периодичность выхода газет и журналов. Причиной стало падение курса рубля, которое вызывало ощутимое подорожание некоторых видов бумаги, а также стремительное падение рекламного рынка.

В связи со сложившейся ситуацией в стране руководители предприятий готовы снижать издержки обращения, заработные платы работникам, цены и объемы выпуска продукции, перейти на бартерные сделки, взаимозачеты, векселя, начать искать новые рынки сбыта.

Глобальные проблемы связаны с задержкой оплаты заказов, нехваткой оборотных фондов, задержкой выплат заработной платы работникам и регулярным ростом задолженности компаний поставщикам и подрядчикам. Выросли процентные ставки по всем видам кредитования. Высоки ожидания высвобождения кадров. С целью выживания компаний в сложившихся кризисных условиях, предприятия вынуждены пересматривать свои долговые обязательства перед партнерами, и придерживать ликвидные активы.

Государственная поддержка реального сектора экономики России.

Целью экономической политики государства является достижение экономического роста реального сектора экономики. Самые динамичные и результативные усилия государства необходимы, чтобы вытащить реальный сектор из застоявшегося состояния депрессии, приостановить разрушение инфраструктуры, предостеречь устаревание технологических мощностей и растрату накапливаемого бесценного “человеческого капитала”. Целесообразно дополнить или ужесточить те меры, которые уже применяются по ряду направлений для восстановления экономики. Нет надежды на достойную жизнь и нет перспектив развития России, если не стабилизировать экономический рост в реальном секторе. Государственная политика поддержки, которая направлена на смягчение негативного воздействия кризисных явлений, может следовать только одному из трех существующих базовых сценариев:

Дирижистский сценарий (табл. 1).

Таблица 1. Ожидаемые результаты от использования Дирижистского сценария

Позитивные	Негативные (риски)
Сокращение по времени актуальной фазы кризиса;	Сохранение докризисной неэффективной структуры экономики, отсутствие позитивных изменений в конкурентоспособности предприятий;
Ограничение отрицательных социальных последствий.	Длительный и медленный выход из кризиса, усиливающий отставание от развитых стран.

Либеральный сценарий (табл. 2).

Таблица 2. Ожидаемые результаты от использования Либерального сценария

Позитивные	Негативные (риски)
Выживают наиболее квалифицированные, результативные и быстро адаптирующиеся компании;	Массовые банкротства компаний и исчезновение некоторых отраслей российской экономики
Снижаются затраты на осуществление государственного воздействия на экономику страны;	Стремительный и глубокий спад в промышленности с дальнейшим частичным восстановлением.

Либерально-дирижистский сценарий (табл. 3).

Таблица 3. Ожидаемые результаты от использования Либерально-дирижистского сценария

Позитивные	Негативные (риски)
Поддержка уровня производства в период кризиса для смягчения социальных последствий и уменьшение издержек обращения производства на последующее его восстановление, а также активизирование конечного спроса;	Высокий уровень требования к компетентности государственных антикризисных управляющих;
Улучшение производственной базы наиболее важных отраслей экономики и инфраструктуры;	Риск коррупционности принимаемых решений в отсутствие должной прозрачности этого процесса.

Создание системы стимулов для формирования экономики с характерными признаками, либерально-дирижистского сценария позволит пройти кризис с наименьшими потерями и выйти из него с более плодотворной экономикой.

Борьба с инфляцией исключительно монетаристскими способами привели к недостатку кредитования реального сектора экономики и промышленного производства. Результатом такой финансовой политики является исчезновение и сокращение производства, рост импорта и зависимость финансовой системы от иностранных кредитов, товары местного производства являются невостребованными на рынке спроса.

Финансовый кризис считается ситуацией существенного и мгновенного снижения стоимости организаций или мировых финансовых активов. Сложность строения финансовой системы обуславливается рядом проблем, таких как, всевозможные валютные обвалы, банковские банкротства, сложность управления ликвидными активами, а также суверенные дефолты.

Взаимосвязь стратегических действий и антикризисных мер правительства остаются немаловажным моментом, так же как и их дифференцирование.

Только своевременно разработанные и реализованные меры позволят преодолеть последствия мирового финансового кризиса и минимизировать потери в экономической и социальной сферах России.

Литература:

1. Григорьев, Л. Г. Внешние и внутренние факторы финансового кризиса в России. — М., 2008.
2. <http://www.itctraining.ru/?type=library&id=335>
3. <http://www.finance-live.ru/info/crisis.html>

Сущность финансовых результатов деятельности предприятия

Вагазова Гузель Руслановна, студент;
 Лукьянова Екатерина Сергеевна, студент
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В данной статье авторами была рассмотрена экономическая сущность финансовых результатов деятельности предприятия. В статье обосновывается значимость проведения анализа финансовых результатов предприятия, так как они являются важнейшей составной частью анализа финансового состояния предприятия. Авторы рассмотрели сущность финансовых результатов и их составляющие: прибыль и рентабельность. Авторы пришли к выводу, что прибыль и рентабельность в полной мере не характеризуют финансовое состояние предприятия, они зависят от некоторых финансовых пропорций, которые анализируются по данным бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, рентабельность.

Главной целью деятельности организации любой организационно-правовой формы является получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Поэтому одна из важнейших составных частей анализа финансового состояния фирмы — анализ финансовых результатов ее деятельности.

Финансовые результаты — это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток — следствием плохой работы или внешних отрицательных факторов. Кроме того, эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности также выражается в финансовых результатах.

Конечный финансовый результат деятельности предприятий является предметом исследования многих авторов. Их понимание сущности этого понятия далеко неоднозначно.

Так, например, в книге «Корпоративные финансы и учет» под финансовым результатом понимается разница между доходами и затратами организации [1, с. 356]. Но данное определение недостаточно точно характеризует сущность финансового результата.

Наиболее емкое определение дает Толкачева Н. А. Под финансовым результатом она понимает прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка [2, с. 55].

В свою очередь О. В. Ефимова считает, что финансовый результат — это прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [3, с. 28].

Изучая точки зрения различных авторов, наиболее интересным представляется мнение Г. В. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [4, с. 46].

Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что взгляды различных авторов на определение сущности понятия «финансовый результат» разнообразны.

В связи с тем, что под понятием «финансовый результат» понимаются различные виды прибылей и убытков, необходима определенная систематизация используемых терминов. Рассмотрим наиболее часто встречаемые классификационные признаки финансовых результатов предприятия.

1. По источникам формирования, используемых в учете:
 - Прибыль (убыток) от продаж;
 - Прибыль (убыток) от прочих операций, в том числе реализации имущества;
 - Балансовая прибыль (убыток).
2. По источникам формирования по основным видам деятельности организации:
 - Прибыль (убыток) от операционной деятельности;
 - Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;
 - Прибыль (убыток) от финансовой деятельности.
3. По составу элементов:
 - Маржинальная прибыль;
 - Валовая прибыль;
 - Чистая (нераспределенная) прибыль (непокрытый убыток).
4. По характеру налогообложения:
 - Налогооблагаемая прибыль;
 - Прибыль, не подлежащая налогообложению.
5. По периоду формирования:
 - Прибыль (убыток) предшествующего периода;
 - Прибыль (убыток) отчетного периода;
 - Предполагаемая прибыль (убыток).
6. По степени обобщения:
 - Прибыль (убыток) организации;
 - Консолидированная прибыль (убыток).

Существует несколько трактовок понятия прибыль. Например, К. Маркс в «Капитале» определил прибыль

как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор «Капитала» полагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом, эксплуатация — это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли [5].

В современном понимании прибыль — это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат [6].

Прибыль, как результат финансовой деятельности, выполняет определенные функции. В первую очередь, прибыль отражает экономический эффект, который был полученный в результате деятельности предприятия. Она составляет основу экономического развития. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли осуществляются обязательства предприятий перед бюджетом, банками и другими организациями.

Кроме того, следует отметить, что прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственнуюTM, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств — доходность от вложений в активы.

Для оценки эффективности работы предприятия только показателя прибыли недостаточно. Например, два

предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, то есть сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от «рента», что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, в широком смысле рентабельность отражает любой доход, получаемый в результате хозяйственной деятельности человека [7].

По мнению других авторов, рентабельность — это один из основных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг) [8, 9, 10].

Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам.

Основными видами рентабельности по Шеремету А. Д. и Негашаеву Е. В. выступают следующие показатели, которые представлены ниже в таблице [11].

Таблица 1. Показатели рентабельности

№ п/п	Показатель	Расчетная формула	Значение показателя
1	Общая рентабельность активов (авансированного капитала) по бухгалтерской прибыли	Прибыль до налогообложения / Средняя величина валюты баланса * 100%	Показывает, сколько средств было привлечено фирмой для получения каждого рубля прибыли.
2	Рентабельность активов по чистой прибыли	Чистая прибыль / Средняя величина валюты баланса * 100%	Показывает количество чистой прибыли или убытка, полученной на один рубль всех совокупных активов предприятия.
3	Рентабельность производственных активов (имущества) по общей бухгалтерской (или чистой) прибыли	Прибыль до налогообложения / Средняя величина производственных активов, включая собственные средства, нематериальные активы и запасы * 100%	Показывает, какую прибыль приносит каждый рубль, вложенный в производственные активы предприятия.
4	Рентабельность собственного капитала по бухгалтерской прибыли (или по чистой прибыли)	Прибыль до налогообложения / Средняя величина собственного капитала * 100%	Характеризует эффективность использования собственного капитала, и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с каждого рубля авансированного в капитал.

Показатели рентабельности являются важными элементами, отражающие факторную среду формирования прибыли предприятия. Поэтому они неотъемлемы при проведении сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Выделяют основные задачи анализа финансовых результатов деятельности:

- регулярный контроль выполнения планов реализации продукции и получения прибыли;
- определение воздействия объективных и субъективных факторов на финансовые результаты;

– выявление резервов увеличения размера прибыли и рентабельности;

– оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

– разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Тем не менее, прибыль и рентабельность не характеризуют в полной мере финансовое состояние предприятия и тенденции его изменения. Оно зависит от определенных финансовых пропорций, которые анализируются по данным бухгалтерского баланса.

Литература:

1. Ковалев, В. В., Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. — М.: Проспект, 2014. — 880 с.
2. Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.
3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — М.: Омега-Л, 2014. — 348 с.
4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384 с.
5. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости. (IV том «Капитала»). Ч. 3. — М., 1964. — 674 с. — (Соч. — 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс; Т. 26, Ч. 3)
6. Колачева, Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 1 (44). — с. 29–35
7. Параскан, К. Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К. Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. — 2014. — 88–91 С.
8. Атаулов, Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2013. — № 4. — с. 9–11
9. Великая, Е. Г., Чурко В. В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского Государственного Университета. — 2014. — № 2 (17). — с. 7–9
10. Ярыгина, Н. С. Научные взгляды на содержание финансовой стратегии предприятия корпоративного типа // Вестник Поволжского Государственного Университета Сервиса. — 2014. — № 6 (38). — с. 145–152
11. Шеремет, А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФА-М, 2008. — 208 с.

Особенности финансового анализа в строительной организации на примере ООО «Стройэкспорт»

Вишнякова Ольга Николаевна, помощник бухгалтера
ООО «Стройэкспорт» (г. Москва)

Представляя собой одну из наиболее важных областей экономики РФ и мира в целом, строительство сосредотачивает в себе порядка 10% занятого населения и ресурсов государства. Сложившаяся общемировая кризисная ситуация привела к негативным изменениям во внутригосударственном жилищно-строительном рынке. На текущий момент преимущественная часть строительных предприятий вынуждена сокращать объем реализуемых проектов, принимать меры следующего характера: снижение объемов ввода жилья, приостановка

стартовавшего строительства новых объектов, продажа ранее приобретенных под застройку площадок, расширение объемов и сроков строительных работ.

Следует так же заметить, что наблюдается значительный дефицит средств финансирования для осуществления строительства. Ситуация ведет к убыточности предприятий сектора, значительному снижению уровня рентабельности каждой конкретной организации.

По перечисленным причинам в строительной отрасли особую популярность в последние годы набирает анализ

и оценка финансово-экономического состояния предприятия (для целей кредитования, изыскания мер к устранению проблемных аспектов функционирования, принятию важнейших административных решений и пр.).

Аналогично коммерческим предприятиям прочих отраслей в строительстве для получения релевантных сведений, соответствующих запросу и сложившейся финансовой ситуации, необходимы отбор, оценка, анализ и компиляция исходной отчетной информации. Многократно применяется преимущественно метод дедукции (от общих понятий и числовых значений до конкретных частных ситуаций) для построения в логической последовательности данных.

При этом особую важность имеет целесообразные и соответствующие потребности управленческие коэффициенты, рассчитанные на основе достоверных данных о денежном потоке, подтвержденных прежде всего в бухгалтерских финансовых документах и отчетности.

К особенностям оценки финансового состояния предприятия строительной отрасли следует отнести цели и задачи его проведения. К задачам финансового анализа относятся:

- расчет показателя прибыли и рентабельности по результатам проведенных строительных работ;
- анализ отношения собственных оборотных активов и источников их обеспечения, исследование изменившихся факторов;
- оценка наличия и структуры собственных оборотных средств у строительного предприятия;
- изучение исполнения дисциплины по взаиморасчетам с поставщиками, контролю дебиторской и кредиторской задолженностей;
- оценка оборачиваемости оборотных ресурсов, определение путей ее ускорения. [2]

В качестве источников информации для строительной организации, как и предприятий другой отраслевой направленности, выступают бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, т.е. формы финансовой отчетности. Для строительных предприятий характерна возможность факторного анализа показателей бухгалтерского баланса вплоть до первичных документов, сформировавших уровень фигурирующих в отчетности параметров, включительно.

Одним из разделов исследования финансового состояния строительной компании является анализ финансовых результатов, доходности проектов, предприятия в целом.

Проводится так же изучение рентабельности проведенных подрядной организацией работ. Анализ состоит в соотношении суммы прибыли (разница между договорной ценой и фактической себестоимости работ) строительной-монтажной организации и выручки в рамках выполнения данных работ. Данные показатели прибыли фигурируют в отчете о финансовых результатах.

Для целей детализации исследования рентабельности проводится по каждому из сданных строительной-мон-

тажных объектов; осуществляется перерасчет таких финансовых показателей как договорная цена, себестоимость, прибыль и т.д.

В строительстве так же изучаются данные по каждому виду операций, в т.ч. доскональный анализ услуг и материальной вспомогательных производств, цен реализации.

Помимо уже названного, высокую значимость для строительных предприятий имеет концепция ценности фирмы. Согласно указанной идее оценивается имущественное положение, платежеспособность, уровень ликвидности предприятия, деловая активность, структура капитала и финансовая устойчивость, рентабельность.

Имущественное положение строительной компании анализируется за счет следующих показателей:

- удельный вес внеоборотных активов в капитале;
- удельный вес чистых активов в стоимости имущества;
- ОС предприятия в общей стоимости имущества;
- коэффициент износа, обновления, выбытия основных средств. [5, с. 124–126]

В динамике перечисленные параметры могут быть сравнимы только в сопоставимых ценах, с учетом инфляционных процессов.

Показатели структуры следует оценивать с позиции выполненных строительной-монтажных работ. При этом адекватной для строительной организации ситуацией будет превышение показателя поступления над параметром выбытия: постепенный рост цен с течением времени несколько завышает реальный приход. Таким образом, прежде процесса формулирования выводов о действительном финансовом состоянии, следует проверить стабильность бухгалтерской учетной политики, инфляционный фактор на предмет сопоставимости с предшествующими годами.

К особенностям имущественного состояния строительного предприятия следует отнести малую фондоемкость: малые и средние строительные предприятия преимущественно арендуют или приобретают в лизинг оборудование у крупных организаций, управлений механизации. То есть при условии вхождения анализируемой компании в более крупный холдинг, активного использования услуг арендодателей в части основных средств всемерно искажается оценка состояния этого малого предприятия. [1, с.26]

В качестве примера данной ситуации ниже представлена таблица 1 данных по малому предприятию г. Москва ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» (объект исследования). Очевидно, отражены не все используемые в деятельности основные средства. Доля основных средств в сумме активов по итогам 2012 г. составила всего 0,496%, по результатам деятельности в 2013 г. — 0,165%. Определенные воздействия на балансовую динамику основных средств оказывает износ и амортизационные отчисления, однако крайняя малая стоимость оборудования в бухгалтерской отчетности говорит о высокой доле вероятности его аренды у сторонних предприятий.

Таблица 1. Показатели деятельности ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» за 2012–2013 гг.

№ п/п	Наименование показателя	По итогам 2012 г., руб.	По итогам 2013 г, руб.
I.	Активы		
1	Нематериальные активы	0	0
2	Основные средства	52 000	31 000
3	Незавершенное строительство	0	0
4	Доходные вложения в материальные ценности	0	0
5	Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	0	678 000
6	Прочие внеоборотные активы	77 000	59 000
7	Запасы	1 283 000	6 074 000
8	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0
9	Дебиторская задолженность	2 266 000	2 651 000
10	Денежные средства	153 000	2 671 000
11	Прочие оборотные активы	6 633 200	6 657 200
12	Итого активы	10 464 200	18 821 200
II.	Пассивы		
13	Уставный капитал	18 200	18 200
14	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3 534 500	3 872 000
15	Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	0	0
16	Прочие долгосрочные обязательства	0	763 000
17	Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	52 500	291 000
18	Кредиторская задолженность	6 859 000	13 877 000
19	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	0	0
20	Резервы предстоящих расходов	0	0
21	Прочие краткосрочные обязательства	0	0
22	Итого пассивы	10 464 200	18 821 200

В числе основных параметров оценки платежеспособности значатся следующие коэффициенты: маневренности СК; текущей, быстрой и абсолютной ликвидности;

обеспеченности собственными источниками финансирования; финансовой независимости (таблица 2 для ООО «СТРОЙЭКСПОРТ»).

Таблица 2. Показатели платежеспособности ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» за 2012–2013 гг.

№ п/п	Показатель	По состоянию	
		на 31.12.2012 г.	на 31.12.2013 г.
1.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,19
2.	Коэффициент быстрой ликвидности	0,35	0,38
3.	Коэффициент текущей ликвидности	1,50	1,27
4.	Коэффициент финансовой независимости	0,34	0,21
5.	Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,33	0,17

Согласно представленным выше параметрам ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» относится к категории предприятий риска, практически несостоятельных или приближающихся к данному классу. Однако обстоятельство кроме того свидетельствует еще и о необходимости дальнейшего более детального рассмотрения экономической ситуации в ООО «СТРОЙЭКСПОРТ», поскольку совокупность нюансов в функционировании организаций строительного сектора может привести к снижению значимости тради-

ционно рассчитываемых показателей ликвидности для каждой конкретной фирмы. Рекомендуется индивидуальный исследовательский подход.

Особую важность для контрагентов предприятия имеют показатели финансовой устойчивости (таблица 3 для ООО «СТРОЙЭКСПОРТ»). К их числу относятся коэффициенты финансовой автономии, инвестирования, дебиторской задолженности, сопротивляемости, обеспеченности собственными средствами и т.д.

Таблица 3. Показатели финансовой устойчивости ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» за 2012–2013 гг.

№ п/п	Показатель	По состоянию	
		на 31.12.2012 г.	на 31.12.2013 г.
1.	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,34	0,21
2.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,34	2,35
3.	Отношение дебиторской задолженности к совокупным активам	0,22	0,14

Зачастую в строительном секторе наблюдается низкий коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (в отличие от ООО «СТРОЙЭКСПОРТ», демонстрирующий по всем за исключением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, приведенным в таблице 3 показателям, кризисное состояние).

И тем не менее, вопреки негативной совокупной оценке ликвидности, финансовой независимости, обеспеченности собственными источниками финансирования и т.д., для формирования окончательных аналитических итогов следует оценить деловую активность и рентабельность строительной компании.

Таблица 4. Показатели деловой активности и рентабельности ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» за 2012–2013 гг.

№ п/п	Показатель	По состоянию	
		На 31.12.2012 г.	На 31.12.2013 г.
1	Общий коэффициент оборачиваемости	3,63	0,41
2	Коэффициент оборачиваемости запасов	28,67	1,15
3	Коэффициент оборачиваемости собственных средств	10,69	1,98
4	Коэффициент рентабельности использования всего капитала	0,07	0,02
5	Коэффициент использования собственных средств	0,21	0,11
6	Коэффициент рентабельности продаж	0,02	0,05
7	Коэффициент рентабельности по текущим затратам	0,02	0,06

Деловая активность организации характеризуется с финансовой точки зрения параметрами оборачиваемости различного типа. Параметры оборачиваемости ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» в таблице 3 говорят об относительном благополучии предприятия: общий коэффициент в 2012 г. превышает 0,8, в 2013 г. снижается до 0,41; коэффициент оборачиваемости запасов в 2012 г. значительно выше нормативного значения, по итогам 2013 г. уменьшается, переместив состояние Общества в зону риска; оборачиваемость собственных средств как в 2012 г., так и в 2013 г. соответствует нормативному критерию.

Рентабельность ООО «СТРОЙЭКСПОРТ» в динамике за 2012–2013 гг. свидетельствует о рисковом финансовом состоянии: исключительно коэффициент использования собственных средств отражает позитивную ситуацию, прочие показатели отражают негативное ФСО.

Таким образом, анализ финансового состояния строительной организации рекомендуется осуществлять комплексно, исследовать совокупность параметров экономической деятельности предприятия; особую важность для формирования выводов имеют показатели рентабельности и деловой активности.

Литература:

1. Абрамов, А. Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия: Часть 1. — М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2012. — 95 с.;
2. Королев, С. А. Экономика строительного предприятия. // Под ред. Королева С. А., Крикунова А. В. М.: 2012 г.;
3. Монахова, Т. Н., Еремина М. В. Учетная политика в строительных организациях. / Налоговый вестник, № 6. — 2011. — 152 с.;
4. Финансовый анализ: все, что вы хотели знать, но стеснялись спросить. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.klerk.ru/release/267663/> (дата обращения: 8.12.2014 г.);
5. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа/ А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 420 с.

Эволюция развития аудита как предпринимательской деятельности

Власова Ирина Андреевна, студент;

Семененко Анастасия Эдуардовна, студент

Научный руководитель Шумилова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Аудиторская деятельность как особая профессия известна с глубокой древности. Более 2200 лет назад первыми аудиторами, именуемыми квесторами, осуществлялся контроль за государственными бухгалтерами Римской империи.

Общепринято считать первой аудиторской проверкой в США факт проведения голландским бухгалтером изучения причин роста задолженности в штате Массачусетс.

Но несмотря на столь продолжительностью историю развития аудита как особой формы финансового контроля, история аудита как особого вида предпринимательской деятельности, имеющей собственные законодательные основы, начинается с 1844 года в Великобритании. Именно в этот период была принята серия законов о компании, определяющих обязанность компаний не реже одного раза в год приглашать специального профессионала для проверки бухгалтерских счетов и отчета о прибылях для последующего доклада на собрании акционеров. Позже аналогичные законы появились и в других странах и с 1937 года практически во всех странах мира с рыночной экономикой стал функционировать общественный институт дипломированных аудиторов.

При этом основной акцент на этом периоде развития аудита был сделан на профессиональной деятельности аудитора как внешнего специалиста-эксперта, работающего частным порядком, а не в составе аудиторской организации.

Возникновение и развитие аудита связано с разделением интересов тех, кто непосредственно занимается управлением предприятия, и тех, кто вкладывает деньги в его деятельность. Акционеры и инвесторы хотели быть уверены в том, что их не обманывают, что отчетность, представленная администрацией, полностью отражает действительное финансовое положение предприятия. И эту задачу могли реализовать только аудиторы. В этих условиях роста потребности в аудиторских проверках, их объемов и масштабов, все больше проявлялась потребность в укрупнении бизнеса в сфере аудита.

Длительное время бухгалтера-аудитора за рубежом относили к представителям свободной профессии, но уже к середине 20 века аудитора-одиночку можно было встретить не так уж и часто. Они объединялись и работали в аудиторских фирмах, что давало большие материальные и финансовые возможности.

Постепенно централизация аудиторского бизнеса привела к созданию крупных аудиторских компаний с мировым именем.

На сегодня к таким компаниям относится так называемая «большая четверка», предоставляющие аудиторские и консалтинговые услуги. Ее членами являются Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young и KPMG.

Объемы и масштабы профессиональной деятельности этих компаний могут охарактеризовать следующие показатели (таблица 1).

Таблица 1. Численность персонала и объемы выручки членов «большой четверки» в 2014 году

Компания	Выручка, млрд.долл.	Число сотрудников, чел.
Deloitte Touche Tohmatsu	34,2	210 000
PricewaterhouseCoopers	34,0	195 000
Ernst & Young	27,4	190 000
KPMG	24,8	162 000

Следует отметить, что крупнейших аудиторских международных фирм когда-то было восемь, и назывались они вместе «Большая восьмёрка».

В 1989 году в результате слияния «Deloitte, Haskins and Sells» и «Touche Ross» (объединённая фирма стала называться «Deloitte & Touche»), и «Ernst & Whinney» и «Arthur Young» («Ernst & Young») «Восьмёрка» превратилась в «Большую шестёрку».

Количество крупнейших компаний вновь сократилось в 1998 году после слияния «Price Waterhouse» и «Coopers & Lybrand» (в результате возникла «Pricewater-

houseCoopers»). Так появилось понятие «большой пятерки».

В 2002 году «Пятёрка» стала «Большой четверкой», что было обусловлено не добровольно осуществляемой централизацией аудиторского бизнеса, а связано с массовым уходом клиентов от Arthur Andersen, последовавшего за обвинением этой компании в соучастии в фальсификации отчётности обанкротившейся Enron, что привело к ликвидации этой аудиторской компании. Эта ситуация наглядно подчеркивает насколько верно утверждение, что аудит — это деятельность, основанная на риске.

Кроме перечисленных организаций, следует отметить деятельность международного объединения аудиторских и консультационных компаний BDO International. Это объединение занимает пятое место в мире (после «большой четверки»), оказывая профессиональные услуги в области аудита и консалтинга.

BDO International представляет собой сеть компаний, являющихся независимыми юридическими лицами и ведущих деятельность по всему миру. По состоянию на август 2014 года в ее офисах, расположенных в 144 странах мира, работает 56 тыс. сотрудников, а оборот превысил 6 млрд. долларов.

Для России такая централизация аудита не является закономерной, для нашей страны более характерно открытие филиалов и создание дочерних предприятий членами большой четверки и BDO.

С самого начала становления национального аудита в России в 90-х годах 20 века международные аудиторские организации рассматривали наше государство как интересный рынок, практически еще не освоенный, так как процесс аттестации и лицензирования национальных аудиторов еще только набирал силу. При этом степень доверия к молодым зарождающимся аудиторским организациям была меньше чем к представителям известных международных аудиторских организаций.

В настоящее время, придя на наш рынок аудита, «большая четверка» не теряет свои позиции. Данные о представительствах данных компаний и их деятельности представлены в таблице 2.

Клиентами представительств и филиалов «Большой четверки» являются крупнейшие кредитные организации, Норильский никель, М-Видео, Ниссан, Газпром, РАО ЕЭС, ЛУКОЙЛ, Ростелеком, АвтоВАЗ и другие организации, являющиеся представителями крупного и среднего бизнеса России.

Рассмотрим причины привлекательности аудиторских компаний для российских аудируемых лиц.

Привлекательность большой четверки как аудиторов состоит в том, что это международные компании, оказывающие профессиональные услуги. Эти крупнейшие фирмы в своей сфере успели зарекомендовать себя с хорошей стороны для большинства клиентов.

Они долгое время занимают одни из первых позиций, пришли на наш рынок с аудита с уже сложившейся репутацией и большим опытом работы, поэтому наши национальные аудиторские компании не могут составить им конкуренцию. [3]

Большая четверка предлагает аудит не только индивидуальной (отдельной) отчетности, но и финансовой отчетности консолидированных групп, например и финансовой отчетности ОАО «АвтоВАЗ», и консолидированной отчетности группы компаний ОАО «АвтоВАЗ». При этом консолидация финансовых отчетов предусматривает применение в качестве базовых стандартов МСФО, соответственно возникает вопрос, могут ли российские аудиторские организации и аудиторы проводить аудит такой финансовой отчетности? Какова будет степень доверия к таким аудиторским заключениям с точки зрения зарубежных пользователей отчетности?

К сожалению, пока ответы на эти вопросы не в пользу отечественного аудита.

Для многих аудит, проведенный членами компаний Big4, имеет изначально большую степень доверия. Для этих компаний репутация является, по сути, вторым значимым активом после сотрудников.

Аудит от Big4 очень дорог и необходим лишь в ряде конкретных случаев, в основном им пользуются только крупные публичные компании, акции которых торгуются на рынке ценных бумаг, либо когда необходимо выйти на внешний рынок, привлечь иностранного инвестора, полу-

Таблица 2. Представительства большой аудиторской четверки в России

Компания	Данные о представительствах в России
Deloitte Touche Tohmatsu Limited	Одной из первых среди ведущих аудиторских и консалтинговых компаний пришла на рынок стран СНГ, открыли первое представительство в Москве в 1990 году. Сейчас компания имеет 18 офисов в 11 странах СНГ, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Южно-Сахалинске, Уфе и Екатеринбурге
PricewaterhouseCoopers	В России PwC впервые начала работу в 1913 году, а в 1989 году возобновила свою деятельность. У PricewaterhouseCoopers имеются офисы в Москве, Санкт-Петербурге, Южно-Сахалинске, Казани, в Екатеринбурге, во Владикавказе, в Краснодаре и в Новосибирске, в Воронеже и Ростове-на-Дону.
Ernst & Young	В России у компании имеются офисы в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Краснодаре, Тольятти, Екатеринбурге, Новосибирске, Южно-Сахалинске, Владивостоке и Ростове-на-Дону.
KPMG	В России у компании имеется центральный офис в Москве, региональные центры в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и офисы в Казани, Красноярске и Перми. [2]

чить крупный кредит или просто при желании повысить имидж компании.

Что касается их привлекательности, как места работы, то следует отметить, что Большая четверка аудиторских компаний заинтересована в найме большого количества молодых, но перспективных сотрудников, также ком-

пании направляют много сил на обучение и подготовку своего персонала.

Работа в международной аудиторской компании в России дает опыт работы в условиях осуществленной глобализации бизнеса, на сегодня является престижной. [4]

Литература:

1. kpmg.com
2. www.ey.com
3. www.pwc.ru
4. www.deloitte.ru
5. <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook086/01/part-002.htm>
6. http://studopedia.net/9_96393_etapi-stanovleniya-audita.html
7. <https://ru.wikipedia.org>
8. <http://raexpert.ru/rankingtable/auditors/2013/main/>
9. https://ru.wikipedia.org/wiki/BDO_International

Практико-ориентированный подход к проведению аудита на современном этапе экономических отношений

Головин Алексей Вячеславович, студент;

Люльков Р. Н., кандидат технических наук, доцент

Российский государственный социальный университет (г. Тольятти, Самарская обл.)

Идея объединенного создания финансовой и нефинансовой информации о деятельности предприятия представляет собой концепцию интегрированной отчетности. Такая отчетность содержит в себе достоверные финансовые показатели, а также сведения о дальнейших перспективах развития компании, как в краткосрочный, так и в долгосрочный период.

В связи с тем, что социальные, экологические и другие факторы занимают большое место в составлении дальнейшего плана развития любой компании, создание такой отчетности весьма актуально в наше время. В 2010 году был создан «Международный комитет по интегрированной отчетности» во главе которого, был назначен Мервин Кинг [6]. Он выделил основные принципы:

- структурированность и четкость информации;
- стратегическая направленность;
- адаптация к изменениям и учет интересов заинтересованных сторон;
- краткость, надежность и существенность.

Ведущие компании, планирующие реализовать свой потенциал в области подготовки интегрированной отчетности, уже участвуют в создании единых международных стандартов совместно с группами специалистов, представляющих Международный совет по интегрированной отчетности (IIRC), Проект «Отчетность для устойчивого развития» под патронажем принца Уэльского, «Глобальную инициативу по отчетности» (GRI), Амери-

канский институт дипломированных общественных бухгалтеров (AICPA), а также Международную федерацию бухгалтеров (IFAC). Единые стандарты интегрированной отчетности позволят компаниям:

- выявить непредвиденные риски;
- удовлетворить требования инвесторов и других заинтересованных сторон в отношении раскрытия информации;
- обеспечить более последовательное и систематизированное представление раскрываемой информации об организации;
- представить внешней аудитории комплексную оценку стоимости бизнеса;
- донести до внешней аудиторией новые факторы роста стоимости бизнеса [4].

На примере годового отчета крупнейшего холдинга HSBC [5], прекрасно отражается увеличение доли «Прочих разделов отчета» (таблица 1).

Для того чтобы подготовить интегрированную отчетность на достойном уровне, необходимо обеспечить возможности максимального взаимодействия различных подразделений компании между собой. Используя единую базу для подготовки отчетности по МСФО и интегрированной отчетности, удастся сократить затраты компании на программное обеспечение и время работы бухгалтера. При таком подходе, заинтересованные люди (например, инвесторы) смогут наблюдать за деятельностью предприятия, в общем, и принимать более аргументированные

Таблица 1. Годовой отчет холдинга HSBC

Показатель	1999 год		2008 год	
	Объем разделов, стр.	Доля в разделах в общем объеме, %	Объем разделов, стр.	Доля разделов в общем объеме, %
Финансовые разделы отчета	61	49	119	25
Прочие разделы отчета	63	51	353	75
Итого	124	100	472	100

и целостные решения в разработке стратегии развития. Данная стратегия выгодна лишь тем компаниям, которые желают добиться прозрачности и достоверности в представлении финансовой информации, а не наоборот. Действительно, интегрированная отчетность позволит представить результаты деятельности компании в выгодном свете, но ценность для тех же инвесторов представляет только аудированная интегрированная отчетность. Поэтому нет смысла манипулировать отчетностью, все факты раскроются при первой же проверке. Кроме того, манипулирование отчетностью при составлении интегрированной отчетности будет невыгодно самим компаниям и не будет стоить понесенных затрат на подготовку отчетности. [1] Сам отчет может включать в себя следующие разделы:

- 1) Общая информация о компании;
- 2) Положение компании на рынке;
- 3) Стратегия развития компании;
- 4) Стратегия управления рисками;
- 5) Социальное, экономическое и экологическое влияние компании;
- 6) Информация об объектах интеллектуальной собственности.

В некоторых странах, например в Дании, уже пришли к тому, чтобы ввести обязательные рекомендации по раскрытию информации об устойчивости развития компании. Требования, в соответствии с которыми годовые отчеты компаний должны включать как финансовые, так и нефинансовые показатели, содержатся в Директиве по прозрачности и Директиве по модернизации отчетности Европейского союза. Такие страны как Индия и Франция говорят об обязательной экологической, социальной и экономической отчетности крупных компаний, котирующихся на биржах. 31 августа 2012 г. Гонконгская фондовая биржа объявила, что будет рекомендовать компаниям включать в свои отчеты информацию об экологическом и социальном влиянии, а также корпоративном управлении (ESG). С 2015 г. эти рекомендации превратятся в обязательные требования. При этом компании могут раскрывать соответствующую информацию, как в интегрированном годовом отчете, так и в нескольких отчетах.

По данным сайта CorporateRegister.com в 2010 г. интегрированные отчеты выпустили уже 5% компаний, публикующих нефинансовую отчетность (большинство из Бразилии и ЮАР). По данным GRI в 2010 г. было зарегистрировано 185 интегрированных отчетов, в 2011 г. их количество увеличилось на треть до 238 отчетов. В России,

по данным КПМГ, только 2% годовых отчетов в 2010 г. были заявлены как интегрированные. В Национальном Регистре нефинансовых отчетов РСПП, по состоянию на сентябрь 2012 г., 24 интегрированных отчета: все у компаний атомной отрасли.

Концепцию интегрированной отчетности поддерживают более 90 мировых компаний и 50 институциональных инвесторов, входящих в пилотную программу МСИО. Среди участников Danone, Deloitte, HSBC, KPMG, Microsoft, Coca-Cola, Unilever, Volvo и др.

10 августа 2012 года в Москве, в Госкорпорации «Росатом» при поддержке Международного совета по интегрированной отчетности (МСИО) состоялось заседание круглого стола на тему: «Интегрированная отчетность — возможности и перспективы развития в России». В мероприятии, помимо Госкорпорации «Росатом» и дочерних организаций (ОАО «НИАЭП, ОАО «ТВЭЛ»), приняли участие представители крупных российских компаний («ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Уралсиб», ОАО «Ростелеком» и др.), профессиональных организаций аудиторов и консультантов (ЗАО «КПМГ», АКР «Да-Стратегия», Российская коллегия аудиторов, Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России»), а также ОАО «ММВБ-РТС» и Центра КСО «Мирбис».

В настоящее время интегрированная отчетность является ведущим трендом международной корпоративной отчетности. В целях поддержки и продвижения этой формы отчетности в России Госкорпорация «Росатом» выступила с инициативой создания Российской региональной сети по интегрированной отчетности, которая была поддержана МСИО. С презентацией выступила руководитель проекта по развитию отчетности Госкорпорации «Росатом» М. В. Галушкина. Она подчеркнула, что интегрированная отчетность сводит воедино финансовую и нефинансовую информацию и отражает способность организации создавать и поддерживать стоимость в долгосрочном периоде.

Главным пунктом развернувшегося после основных докладов обсуждения стали задачи работы Российской региональной сети на ближайший период. Среди принятых решений — поддержка учреждения номинации «Лучший интегрированный отчет» на «ММВБ-РТС», продолжение совместного участия в разработке стандарта интегрированной отчетности и содействие включению требований интегрированной отчетности в листинговые требования компаниям, размещающимся на биржах [3].

Международный стандарт по интегрированной отчетности, разработанный Международным советом по интегрированной отчетности (МСИО), был принят в декабре 2013 года. Российская региональная сеть по интегрированной отчетности оказывала помощь МСИО при организации перевода. Согласно данному документу, фундаментальной концепцией интегрированной отчетности, является «Предоставление информации о ресурсах и взаимоотношениях, которые использует и на которые влияет организация — в настоящем Стандарте они совместно именуется «капиталами». Также в документе дается объяснение тому, как организация взаимодействует с внешней средой и капиталами для создания стоимости на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периода. Капитал — это запас стоимости, который увеличивается, уменьшается или трансформируется вследствие деятельности организации и результатов этой деятельности. В настоящем Стандарте выделяются следующие виды капиталов: финансовый, производственный, интеллектуальный, человеческий, социально-репутационный и природный капитал. При этом организации, формирующие интегрированный отчет, обязательно должны применять эту категоризацию или структурировать отчет по капиталам. Способность организации создавать стоимость для себя обеспечивает возврат инвестиций поставщикам финансового капитала. Стоимость, создаваемая организацией для себя, взаимосвязана со стоимостью, которую организация создает для заинтересованных сторон и общества в целом через широкий спектр действий, взаимодействий и отношений. Если они существенны для организации и способны создавать стоимость для себя, они включаются в интегрированный отчет» [7, с. 6].

Литература:

1. <http://www.gaap.ru/>
2. <http://www.audit-it.ru/>
3. <http://www.rosatom.ru/>
4. <http://www.ey.com/>
5. Deloitte, Write from the Start: Surveying Narrative Reporting in Annual Reports. L.: Deloitte, 2008
6. <http://ir.org.ru/>
7. <http://www.theiirc.org/>

У любого нового проекта есть свои плюсы и минусы, на которых мы сейчас остановимся. Начнем с преимуществ. Во-первых, данная отчетность содержит в себе большое количество информации, связанной с дальнейшими перспективами, и соответственно, она становится привлекательной для инвесторов. Во-вторых, за счет совместной работы большого количества отделов компании при составлении интегрированной отчетности, будет повышаться уровень корпоративного управления. Следующим плюсом на наш взгляд будет являться повышение конкурентоспособности компании как внутри страны, так и за ее пределами, также улучшится имидж компании. В-четвертых, полное удовлетворение информационных потребностей пользователей отчетности. Недостатков у интегрированной отчетности меньше, но все, же они присутствуют. Первый минус — это временные и финансовые ресурсы, потраченные на составление данной отчетности. Также необходимо наличие специалистов высокого класса для ее составления. И последним недостатком является несоответствие разных видов нефинансовых активов у разных компаний, что приведет в итоге к усложнению анализа, в общем.

В перспективе составление такой отчетности, степень сложности ее проверки аудиторскими компаниями возрастет в разы. Это, само собой, связано с притоком информации в нефинансовой сфере.

В заключение статьи необходимо отметить, что формирование интегрированной отчетности выгодно не всем компаниям, учитывая ее масштаб, степень открытости и потенциальную стоимость. Вместе с тем, все вышеуказанное соответствует современным тенденциям развития больших компаний, и обязательное введение интегрированной отчетности остается лишь делом времени.

Актуальные проблемы управления затратами в современных компаниях

Головина Светлана Владимировна, студент;

Парамонова Дарья Владимировна, студент

Научный руководитель: Усольцева Ирина Васильевна, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Главной задачей любого предприятия является максимизация прибыли и минимизация затрат. Все предприятия

ищут пути снижения затрат. Предприятия хотят не просто минимизировать затраты, что может привести к сокра-

щению производства, а более рационально и эффективно использовать ресурсы компании, их экономию и максимальную отдачу на всех этапах производственного процесса. Постановка процесса управления затратами в компании заключается в признании затрат, их учете, группировке, разнесении и представления в виде, удобном для дальнейшего анализа и принятия управленческих решений.

Управление затратами — это деятельность в области эффективного управления, средство достижения предприятием высокого экономического результата [1, с.2].

Специфика этой деятельности в том, что соединяются часто независимые друг от друга знания о работе компании, взаимосвязь и влияние на «конечный результат — работа компании — прибыль».

Система управления затратами — это целевая, многоуровневая система, в которой объектом управления являются затраты компании, а субъектом управления является управляющая система [2, с.3].

Основные функции системы управления затратами представлены на рис 1.

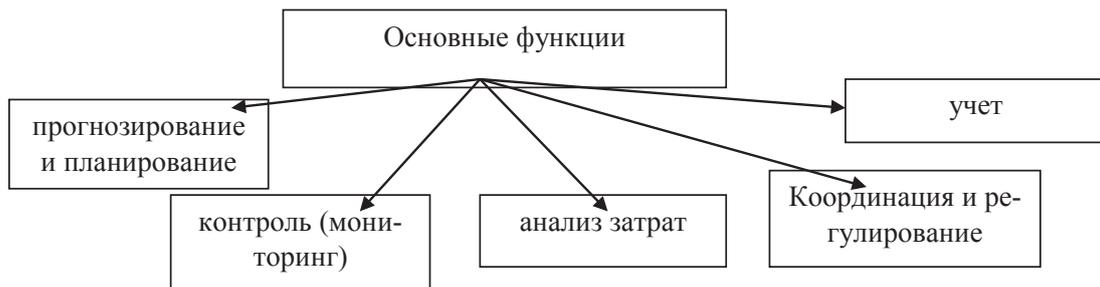


Рис. 1. Основные функции системы управления затратами

Остановимся на значении каждой функции так, планирование может быть, как перспективным которое происходит на стадии долгосрочного планирования, а также текущим происходящим на стадии краткосрочного планирования. В то время как точность долгосрочного планирования невысока и подвержена влиянию инвестиционного процесса, поведению конкурентов, политической ситуацией, в области управления организациями, то краткосрочные планы более точны и отражают нужды ближайшего будущего и более точно определяются годовыми расчетами.

Координация и регулирование затрат сравниваются фактические затраты с плановыми, определяются абсолютные и относительные отклонения и на основе этих данных, происходит принятие мер по ликвидации этих расходов. Своевременная и эффективная координация позволяет предприятию избежать серьезных срывов в выполнении запланированной деятельности.

Учет, в области управления затратами необходим для подготовки информации, на основании которой будут приниматься управленческие решения. Производственный учет ориентируется на отражение затрат на производство; управленческий учет на анализ ситуации, принятие решений, изучение, анализ отклонений от стандартных затрат; финансовый учет ориентируется на предоставление информации пользователям вне предприятия и предполагает сравнение затрат с доходами для определения прибыли компании.

Анализ затрат является элементом функции контроля в системе управления затратами. Он предшествует принятию управленческих решений, после их обоснования. Оценивая эффективность использования компанией всех

ресурсов, анализ способствует выявлению резервов снижения затрат.

В современных условиях перед предприятиями все более остро стоит вопрос эффективного управления затратами. По мере развития конкуренции на целевых рынках происходит снижение нормы прибыли. Вследствие чего, перспективы развития компании начинают во многом зависеть от поведения затрат и степени их управляемости.

Целью исследования управления затратами является достижение заранее установленного результата текущей хозяйственной деятельности компании за счет принятия и реализации управленческих решений, обеспечивающих эффективное использование ресурсов.

Важные задачи управления затратами представлены на рис 2.

Все перечисленные задачи должны решаться в комплексе, что будет способствовать эффективной работе компании.

Необходимо уточнить, что под эффективным управлением затратами подразумевается:

- 1) информация о том, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы компании;
- 2) знание закономерностей поведения разных видов затрат;
- 3) возможность обеспечить высокий уровень отдачи от используемых ресурсов;
- 4) организация системы управления производством ориентированной на постоянный контроль затрат и поиск резервов их эффективного снижения;
- 5) вовлечение в систему управления затратами всех видов затрат и др.



Рис 2. Важные задачи управления затратами

Современные предприятия в настоящее время все чаще сталкиваются с одинаковыми проблемами в области управления затратами — это конкуренция, которая имеет ценовой характер; неполная загрузка производственных мощностей; износ оборудования, вследствие чего, растут затраты на его ремонт; большая доля затрат на сырье и энергоресурсы в структуре себестоимости.

Однако система управления затратами должна соответствовать следующим требованиям: иметь четкое определение и детализацию показателей затрат; соответствовать иерархически организованной системе управленческой отчетности, ориентированной на конкретного пользователя; обеспечивать распределение ответственности

за результаты управления затратами между менеджерами; мотивировать и ориентировать на результаты управления затратами; обеспечивать выполнение процессов планирования, учета, контроля и анализа затрат на систематической основе; соответствовать адекватной информационной системе, позволяющей получать информацию для целей управления; регламентировать и стандартизировать процессы управления затратами.

В заключение статьи необходимо отметить, что только грамотное управление затратами в современных нестабильных экономических условиях и жесткой конкуренции будет способствовать эффективной финансово — хозяйственной деятельности компании.

Литература:

1. Жильченкова, В.В. Основные проблемы управления затратами на предприятии/ В.В. Жильченкова, В.А. Моргунов//Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. —2012 г.
2. Ляшко, И. И. Актуальные проблемы управления затратами в предпринимательской деятельности/И. И. Ляшко, Е.Н. Еременко//Теоретические и практические аспекты экономики. —2012.

Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий

Дедкова Анастасия Александровна, студент;
 Радченко Алина Сергеевна, студент
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Обеспечение устойчивого финансового положения малых предприятий позволяет привлечь инвестиции, повысить качество обслуживания покупателей, увеличить ассортимент продукции и приумножить объемы продаж. Это в свою очередь, повышает как рентабельность, так и деловую активность организаций, позволяя малому бизнесу отвечать по своим обязательствам.

Критериями, на основании которых фирмы различных организационных форм относятся к субъектам малого предпринимательства, являются суммарная доля участия

в уставном капитале, средняя численность работников и выручка от реализации товаров, которая не должна превышать предельные значения [10].

Роль малого предпринимательства заключается в том, что его развитие помогает созданию новых рабочих мест, также внедрению новых товаров и услуг, удовлетворению нужд крупных предприятий, обеспечению специальными товарами и услугами население. Малые компании обеспечивают нужную подвижность в условиях рынка, создают основную специализацию и разветвленное объе-

динение производства, ведь без этого нет смысла в его эффективности.

Малые предприятия, которые осуществляют несколько видов деятельности относятся по критерию того вида деятельности, доля которого является большей в годовом объеме оборота или прибыли.

Большое экономическое значение малого бизнеса состоит в роли, которую он может играть в решении социально-экономических проблем на местном уровне и в развитии регионов. Деятельность малых организаций направлена в большей степени на удовлетворение региональных нужд в товарах и услугах и сильно способствует обеспечению занятости населения и наполнению доходной части местных бюджетов [8].

Наравне с положительными сторонами малым фирмам характерны определенные недостатки. Если малые предприятия сравнивать с крупным предпринимательством, то они находятся в более жестких конкурентных условиях на рынке.

У малых предприятий больше издержек производства. Это объясняется тем, что, объем выпущенной продукции меньше, чем у крупных производителей. Производственные мощности тоже отстают. Ниже и уровень научно-технического сопровождения деятельности, и квалификация сотрудников. Малые предприятия не всегда могут позволить себе нанимать профессионалов высокого уровня.

Также малые предприятия проигрывают по уровню информационного и программного обеспечения. Это также сказывается в невозможности проведения всесторонних маркетинговых исследований своей деятельности и деятельности конкурентов. В этой связи можно сделать вывод о том, что роль малых предприятий в достижении общего экономического баланса бесспорна. Но в тоже время, для развития малого и среднего предпринимательства необходима развернутая поддержка государства и общества. [12]

Также, необходимо заметить, что для образования малого предприятия не нужно крупных вложений в основные средства. Такое преимущество привлекает большое количество начинающих предпринимателей. Экономические показатели, которые характеризуют деятельность малых организаций, доказывают высокую эффективность в экономике страны.

Кроме поддержки внешней, малым предприятиям необходима внутренняя оценка своей деятельности, в том числе анализ эффективности деятельности и устойчивости на рынке, оценка факторов, влияющих на развитие, определение резервов роста. Для решения этих задач служит экономический анализ.

Если проводить анализ финансовой устойчивости наибольшее внимание уделяется внутренним факторам. Внутренние факторы зависят от деятельности субъекта. Предприятие может влиять на них, изменять их действие и управлять ими. Именно для определения влияния факторов можно рассчитывать экономические показатели.

Экономические показатели характеризуют состояние экономики, объектов, которые протекают посредством

процессов в прошлом, настоящем и будущем периоде. Динамика таких показателей задается статистическими рядами и может рассчитываться еженедельно, ежемесячно, ежеквартально и ежегодно.

Процессы и явления, которые отражаются на состоянии экономики, имеют широкий резонанс. Некоторые процессы имеют свойство повторяться, например, в таких экономических ситуациях как увеличение объема розничных продаж, забастовки, общий спад деловой активности, резкий экономический подъем или даже спекулятивный бум. Так как различные факторы могут действовать в разный промежуток времени, то важным моментом выступает наличие информации, которая регулярно обновляется через достаточно короткие промежутки времени.

Актуальность анализа деловой активности и финансового состояния малых предприятий очевидна. Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается, главным образом, именно его деловой активностью. Так как финансовое положение большинства российских предприятий в настоящее время является кризисным, либо близким к кризисному, то данная ситуация отрицательно сказывается на экономическом положении малых, средних предприятий и в стране в целом. Поэтому изучение деловой активности и финансового состояния предприятий является одним из основных факторов улучшения экономической ситуации в нашей стране.

Рассматривая деловую активность и финансовую устойчивость предприятия, необходимо, в первую очередь, обратить внимание на финансовый аспект, проявлением которого является изменение скорости оборота различных ресурсов предприятия.

По мнению исследователя С. В. Юркова, показатели деловой активности позволяют определить эффективность использования средств хозяйствующего субъекта. Достоинством этого определения является его краткость. Однако оно не дает наиболее полную характеристику анализируемой категории [3].

Существует мнение ведущих ученых экономистов А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфулина и Е. В. Негашева о том, что деловая активность предприятия характеризуется только «скоростью оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта». Достоинством этого понятия является то, что в нем выделен основной фактор деловой активности предприятия [3].

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления. Деловую активность можно охарактеризовать также как мотивированный на макро- и микроуровне процесс устойчивой хозяй-

ственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Оценка деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных показателей оборачиваемости. Данные показатели имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота средств, то есть скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на его платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость.

Кроме того, увеличение скорости оборота средств отражается на повышении производственного потенциала предприятия, что в целом влияет на эффективность всего производства. Ускорение оборачиваемости капитала свидетельствует о более интенсивном его использовании и о росте деловой активности предприятия. Замедление же оборачиваемости капитала является признаком спада его деловой активности [7].

Рассмотрим отражение показателей деловой активности в формах хозяйствования малых предприятий, представляющих собой своеобразный ресурсомобилизирующий механизм, функционирующий в рамках структурной схемы, изображенной на рисунке 1. [4]

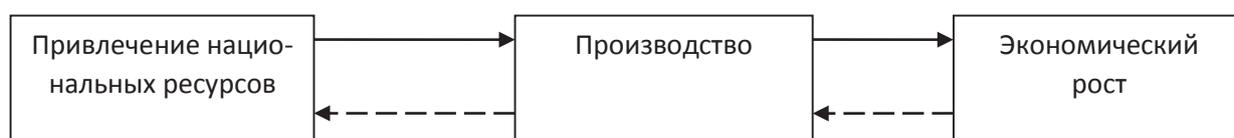


Рис. 1. Ресурсомобилизирующий механизм малого предпринимательства

Из рисунка видно, что процесс ресурсомобилизирующегося механизма имеет тенденцию повторяться неоднократно. Основной составляющей механизма является привлечение национальных ресурсов, которая переходит в стадию экономического роста, постепенно переходящая, в первую очередь, в производство или сразу обеспечивая экономический рост предприятия.

Малые предприятия имеют много таких черт, которые не могут быть присущи крупным хозяйствующим субъектам. Именно малое предпринимательство способно оперативно реагировать на конъюнктуру рынка и, таким образом, наделять рыночную экономику необходимой гибкостью [1].

Это свойство малых форм ведения бизнеса приобретает особое значение в современных условиях, когда происходит быстрая индивидуализация и дифференциация потребительского спроса, ускорение научно-технического прогресса, расширение номенклатуры товаров и услуг. Однако несоответствие состояния малых предприятий современным требованиям рынка негативно отражается на экономике страны в целом.

Решение задач повышения деловой активности предприятий малых форм бизнеса, требует разработки новых методов управления их хозяйственной деятельностью и более эффективного использования маркетинговых инструментов.

Важным звеном между малым и средним предприятием, управлением и потенциальным покупателем становится маркетинговая деятельность предприятия.

Внедрение маркетингового подхода в хозяйственный процесс предприятий малых форм бизнеса и влияние маркетинговых инструментов на их деловую активность пре-

допределяет устойчивое развитие и повышает конкурентоспособность хозяйствующего субъекта [2].

Деловая активность подразумевает эффективное использование ресурсов предприятия и может оцениваться с помощью качественных и количественных критериев. К первой группе качественных критериев можно отнести: емкость занятых рынков сбыта, уровень конкурентоспособности, состояние и надежность деловых связей (поставщики и покупатели), деловая репутация предприятия.

Ко второй группе количественных критериев относятся абсолютные и относительные показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия. Абсолютные показатели являются основой для построения относительных показателей, в чем заключается их взаимосвязь и взаимозависимость [6].

Классификацию критериев оценки деловой активности предприятия наглядно иллюстрирует рисунок 2 [4].

Рассматривая количественные показатели оценки деловой активности предприятия, можно сказать, что существует большое количество всевозможных формул для расчета, которые рассматриваются в работах многих авторов, где предлагаются различные наборы показателей, отличающихся по составу. Поэтому в данной статье следует не повторять уже выведенные формулы экономистами, а упомянуть о «золотом правиле экономики организации», с помощью которого можно сравнить динамику абсолютных показателей деловой активности предприятия: темп роста выручки от продаж должен быть меньше темпа роста чистой прибыли, но больше темпа роста средней величины активов

Если темп роста чистой прибыли больше темпа роста выручки, это способствует повышению рентабельности

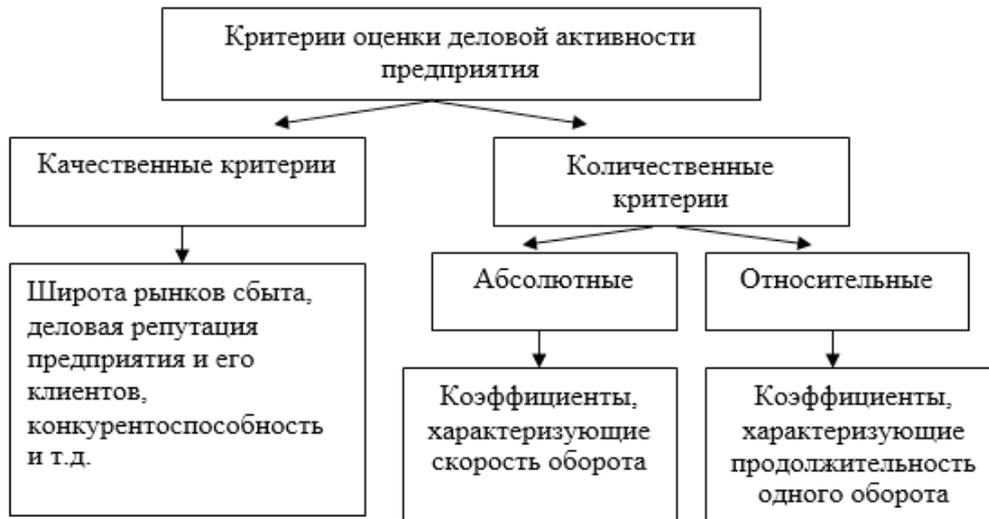


Рис. 2. Классификация критериев деловой активности предприятия

компании. Если темп роста выручки больше темпа роста активов, следовательно, происходит ускорение оборачиваемости активов. Если темпы роста чистой прибыли больше темпов роста активов, то происходит повышение чистой рентабельности активов.

Это означает расширение имущественных возможностей предприятия. Такое предприятие имеет хорошие долгосрочные перспективы.

Относительные показатели включают в себя уровень эффективности использования ресурсов посредством оценки оборачиваемости имущества и рентабельности средств организации, включая его источники. Другими словами, чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала.

Основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, так как после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли.

На сегодняшний день нет единого мнения по оценке качественных показателей деловой активности предприятия, но рассматривая качественные показатели в системе, можно выделить основные элементы оценки. [1]

Во-первых, деловая репутация предприятия, другими словами, имидж. Как правило, выражается в известности клиентов и покупателей, которые пользуются услугами данного предприятия.

Во-вторых, наличие постоянных поставщиков и потребителей. Это олицетворяет надежность работы с таким предприятием. А также отражается на имидже компании. При этом важно помнить о надежности своих поставщиков и увеличении числа потребителей.

В-третьих, качество входной продукции определяет состояние объекта. Чем выше качество, тем более эффективно работает вся система производства в целом.

В-четвертых, степень выполнения плана. Выполнение плана определяет уровень выполнения поставленных задач и темпы роста основных показателей финансово-хозяйственной деятельности. Не правильно поставленные задачи могут привести к возникновению риска снижения деловой активности и ухудшения финансового состояния.

В-пятых, уровень эффективности использования ресурсов предприятия. В данной категории применяется система показателей, постоянный контроль за которыми укажет руководству предприятия на «узкие места», а также определит скрытые резервы.

Рассмотрим основные аспекты финансового состояния малых предприятий.

Если финансовая устойчивость предприятия считается надежной это, в свою очередь означает, что можно привлекать инвестиции и возможно получить отсрочку от платежа у поставщиков. Надежность предприятия в этом смысле, также дает возможность привлекать денежные средства под наиболее низкий процент, что значительно снизит издержки и увеличит конкурентоспособность организации. [11]

Неустойчивые финансовые обстоятельства сильно затрудняют развитие организаций, что сильно снижает платежеспособность отечественных организаций, это может привести к их банкротству. Низкая финансовая устойчивость малых предприятий, особенно тех, кто только начинает свою деятельность, считается одной из причин их невысокой инвестиционной притягательности. Поскольку у инвесторов нет уверенности в надежности такой организации.

На финансовую устойчивость организации одинаковое влияние оказывают как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним факторам относятся отраслевая принадлежность фирмы, структура выпускаемой продукции, также ее доля в общем спросе, сумма оплаченного уставного капитала, состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру [9].

К внешним факторам относятся влияние экономических условий хозяйствования, которая преобладает в обществе, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, так же налоговая политика правительства, законодательные акты по контролю над деятельностью организации, внешнеэкономические связи и система ценностей в обществе.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ финансового состояния. Финансовое состояние — это совокупность показателей, которые отражают размещение и использование финансовых ресурсов [8].

Финансовая устойчивость обеспечивает определенное маневрирование денежными средствами организации и в свою очередь способствует непрерывному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость определяется в процессе производственной деятельности и считается главным компонентом общей устойчивости предприятия [11].

Анализ финансовой устойчивости предприятия осуществляется на основании данных о наличии собственных и привлеченных в оборот средств и характеризует степень независимости предприятия от рынка ссудных капиталов. Оценка финансовой устойчивости предприятия основывается на расчете таких коэффициентов как [10]: коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансирования, коэффициент автономии, коэффициент маневренности и другие. Информационной базой такого анализа служат формы бухгалтерской финансовой отчетности, публичной отчетности.

Залогом финансовой устойчивости малых предприятий является объективное использование оборотных средств руководителями малых организаций. Оценка финансовой устойчивости помогает внешним субъектам анализа выявить финансовые возможности предприятия на длительный период.

Многие руководители организаций вкладывают в свое дело собственные средства, а финансируют его за счет денег, взятых в долг. Но, при условии что структура «собственный капитал — заемный капитал» имеет больший

перевес в направлении долгов, то коммерческая фирма может обанкротиться, при том условии, что сразу несколько кредиторов неожиданно захотят вернуть деньги в «неустановленное» время. Также для малых предприятий очень важным является оценка финансовой устойчивости в краткосрочном периоде, это связано с выявлением степени ликвидности баланса, оборотных активов и платежеспособности организации.

Финансовая устойчивость направлена на поддержание определенной структуры финансов организации, которая должна быть максимально безрисковой для инвесторов и кредиторов. Рекомендуется измерять финансовую устойчивость показателями, определяющимися соотношением собственных и заемных средств, которые используются для формирования имущества, которые в свою очередь видно в активе баланса.

Для последующего раскрытия финансовой устойчивости требуется использовать дополнительные показатели и характеристики.

Финансовая устойчивость — это экономическое и финансовое состояние организации в процессе распределения и использования ресурсов, которое обеспечивает ее постепенное развитие для роста прибыли и капитала, но при этом сохраняя платежеспособность [9].

Таким образом, устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей деятельности предприятия. Партнеров и акционеров интересует не сам процесс, а результат, посредством отражения показателей финансовой устойчивости и деловой активности предприятия. Каждый пользователь анализирует деловую активность и связанную с ней финансовую устойчивость в необходимом для себя ракурсе: внешних контрагентов интересует финансовая устойчивость (как результат) и деловая активность компании, а внутренних пользователей — больше интересует устойчивое финансовое состояние. Поэтому проводить анализ показателей, как деловой активности, так и финансового состояния очень важно для дальнейшего развития малых предприятий, так как впоследствии, грамотный анализ может позволить выйти предприятиям на мировые рынки.

Литература:

1. Электронная Российская газета <http://www.rg.ru/>, 2015 (дата просмотра 15.04.2015 год)
2. Информационно-правовой портал <http://www.garant.ru> (дата просмотра 14.04.2015 год)
3. Головина, А. С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства / А. С. Головина // Российское предпринимательство. — 2014. — № 18. — 20–33 с.
4. Слабинская, И. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник для бакалавров. — М.: Дашков и К, 2013. — 364 с.
5. Справочная информационная система «Консультант» www.consultant.ru, 2015 (дата просмотра 14.04.2015)
6. Вылегжанина, Е. В. Анализ количественных показателей деловой активности российских предприятий / Е. В. Вылегжанина // Вестник УГАЭС. — 2014. — № 2. — 85–93 с.
7. Волкова, Н. А. Методика расчета и оценка показателей деловой активности предприятия / Н. А. Волкова // НИВА Поволжья. — 2014. — № 29. — 107–111 с.
8. Басовский, Л. Е. Теория экономического анализа: учебное пособие / Л. Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 224 с.

9. Голикова, Е.И. Факторинг. Актуальные вопросы права, учета и налогообложения: учебное пособие / Е.И. Голикова. — М.: Вершина, 2011. — 240 с.
10. Кравченко, Л.И. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. / Л.И. Кравченко. — Минск: ООО «Новое знание», 2010. — 383 с.
11. Качер, О. Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг): учебное пособие / О. Качер. — М.: Проспект, 2011. — 164 с.
12. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Учебный курс. / Г.И. Шепеленко. — Ростов н/Дону: «МарТ», 2010. — 328 с.
13. Широков, Б.М. Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 496 с.

Теоретические и практические аспекты анализа эффективности деятельности предприятия

Ещенко Екатерина Сергеевна, студент;
Лешина Ольга Сергеевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Экономической эффективностью является соотношение экономического результата деятельности и затрат факторов (ресурсов) производственного процесса. Экономическая эффективность — это результативность экономической системы, которая выражается в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению критериев эффективности. Сформулируем основные:

- Максимум результата при оптимальной величине затрат;
- Максимум результата при минимуме затрат;
- Максимум результата на единицу затрат;
- Минимум затрат на единицу результата.

Так как основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов).

Для количественного определения экономической эффективности используются относительные показатели эффективности деятельности, которые рассчитываются исходя из абсолютных характеристик результата и затрат (ресурсов). Рассмотрим более детально существенные моменты, связанные с оценкой эффективности.

Оценка эффективности может производиться на уровне:

- народного хозяйства, субъекта Федерации, региона, отрасли. Эти показатели принято условно называть народнохозяйственными или глобальными;
- предприятия, его подразделений, сегментов и т.п. Показатели, которые здесь используются, принято называть локальными.

Результат деятельности при расчете показателей эффективности выражается:

1. Производственным результатом, а именно объемом произведенной продукции (работ или услуг), а также величиной выручки (нетто) от ее продажи;

2. Финансовым результатом, то есть валовой прибылью, прибылью от продаж, прибылью до налогообложения, чистой прибылью.

При оценке эффективности деятельности предприятия рассматривают два подхода. Первый подход — затратный. Он состоит в том, что при расчете показателей эффективности результат соотносится с текущими затратами ресурсов, которые обеспечили получение этого результата. Второй подход — ресурсный. Ресурсный подход предполагает, что результат соотносится с величиной примененных, а не затраченных ресурсов в процессе создания результата.

В зависимости от целей аналитического исследования и решаемых для их достижения задач могут быть рассчитаны: Обобщающие показатели и частные. Обобщающие показатели эффективности, которые характеризуют эффективность деятельности организации в целом. При их расчете учитывается весь совокупный результат и все совокупные затраты (ресурсы) предприятия. Частные показатели эффективности, характеризующие эффективность использования отдельного вида ресурса или эффективность деятельности отдельного подразделения организации, и т.п. При их расчете учитываются результат затраты (ресурсы), которые соответствуют объекту расчета эффективности.

Следует отметить, что объектом расчета и оценки эффективности, наряду с вышеприведенными, могут быть также новая техника, и капитальные вложения, и отдельные организационно-технические мероприятия, вид деятельности, сегмент, операция (сделка) и т.п.

Комплексная оценка эффективности деятельности предприятия, как правило, предполагает расчет и анализ

как обобщающих, так и частных показателей эффективности.

Как было сказано ранее, экономическая эффективность выражается относительными показателями, которые по способу их расчета могут быть: прямыми и обратными.

Прямые показатели рассчитываются как отношение результата к затратам. Таким образом, чем выше уровень прямого показателя эффективности, тем выше результативность деятельности.

Обратные показатели рассчитываются как отношение затрат к результату. Здесь, чем выше уровень обратного показателя эффективности, тем ниже результативность деятельности.

Далее нами были рассмотрены основные задачи анализа эффективности деятельности организации. Данные задачи представлены на рисунке 1.

Коммерческие организации работают в условиях неопределенности и повышенного риска. С одной стороны, они завоевали право свободно распоряжаться собственными средствами, самостоятельно заключать контракты, договора и сделки на внутреннем и внешнем рынке. Это побудило предприятия самостоятельно заниматься проблемами поиска надежных партнеров, а также умения качественно оценивать их финансовую устойчивость и платежеспособность. С другой стороны, предприятия с большим интересом стали относиться к оценке собственных возможностей. При этом возникает ряд вопросов касающихся финансово-хозяйственной деятельности:

1. Могут ли они отвечать по своим обязательствам?
2. На сколько эффективно используется имущество?

3. На сколько рационально сформирована структура капитала?

4. Окупаются ли вложенные в активы средства?

5. На сколько целесообразно расходуется чистая прибыль?

Для того чтобы ответить на эти вопросы, предприятиям необходимо обращаться к методам и приемам экономического анализа для оценки эффективности своей деятельности.

Текущие кризисные экономические условия осложняют решение этих вопросов. Ведь финансовый кризис оказывает существенное влияние на эффективность деятельности многих предприятий. Рассмотрим методы оценки эффективности деятельности организаций в этих условиях.

В первую очередь в условиях финансового кризиса под угрозу ставится материальное состояние предприятия, что ведет к потере контроля над основной деятельностью. Финансовый кризис сильно влияет на состав имущества предприятия, его ликвидность, социально-психологический климат коллектива. Негативные последствия кризиса включают в себя: банкротство организации, сокращение заработной платы, ухудшение финансового состояния предприятия, города, области, субъекта федерации, страны. Если рассматривать воздействие кризиса на компанию, то он влечет за собой материальные потери, потерю контроля над основными бизнес-процессами, угрозу репутации предприятия, снижение выпуска основного вида продукции, увеличение рисков производственного характера.

Под методом оценки эффективности деятельности в условиях кризиса подразумевается получение пер-

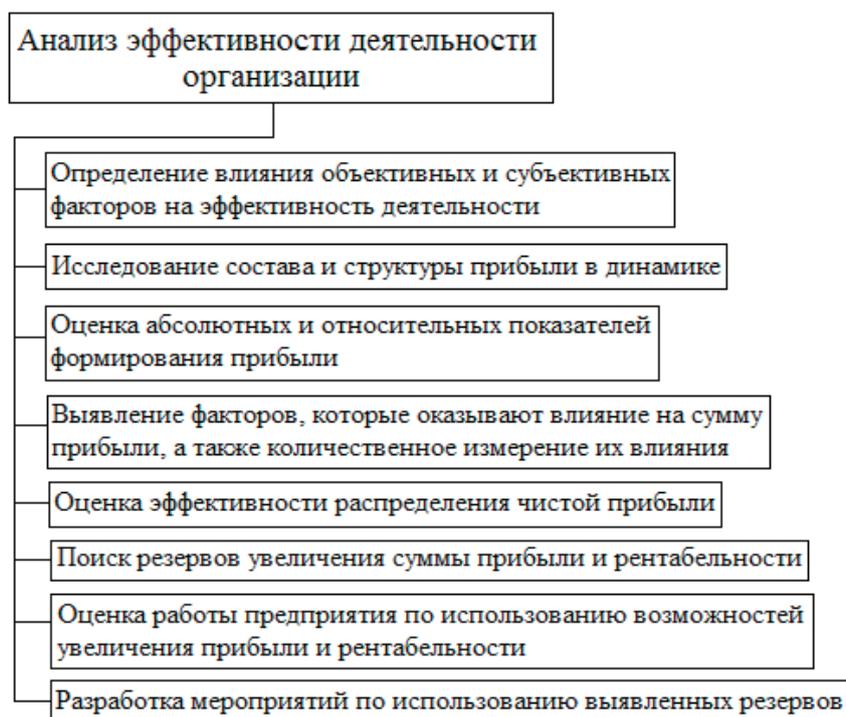


Рис. 1. Задачи анализа эффективности деятельности организации

вичной достоверной информации о разнице между потраченными усилиями на производство продукта и доходами от его реализации.

Основным результатом такого анализа является карта бизнес-процессов и ресурсов, разделенных по признаку участия в основной деятельности, по получению продуктов предприятия и других бизнес-процессов: сопровождения, управления, развития, получающих ресурсы по остаточному признаку.

При проведении экономического анализа эффективности лучше всего действовать по апробированным методикам: факторный анализ, статистический анализ (горизонтальный и вертикальный), коэффициентный анализ. С помощью этих методов, возможно выявить и исключить

риск потери управления ключевыми процессами или риск потери ключевых человеческих ресурсов.

Методы и скорость преодоления кризиса зависят от того, каковы причины его возникновения и насколько быстро он будет выявлен. Только при устранении причин появления кризиса возможен выход из него. Для этого проводится тщательный и всесторонний анализ внешней и внутренней среды. При этом необходимо выделить те компоненты, которые имеют приоритетное значение для предприятия: запасы, оборудование, ключевой персонал. Требуется собрать информацию по каждому компоненту, и оценить реальное положение предприятия.

Развитие финансового кризиса происходит в четыре стадии (рис. 2).

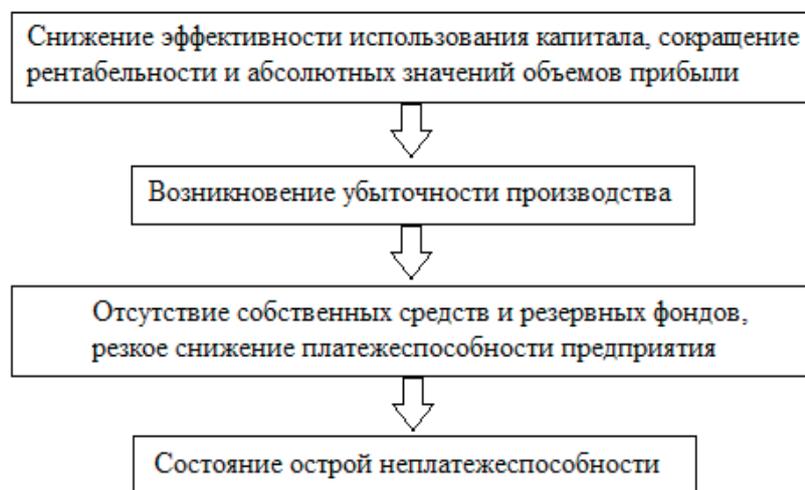


Рис. 2. Стадии развития финансового кризиса

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод — чтобы предприятие в период финансового кризиса, а также в период всей своей хозяйственной деятельности, могло работать с положительным финансовым результатом, необходимо пристально следить за изменением финансового результата и его составляющих, анализировать причины и факторы этого изменения, наращивать тенденции положительного, а не отрицательного финансового результата. А для этого необходимо проводить анализ эффективности деятельности.

Для практического анализа, для примера, нами были выбраны показатели бухгалтерской финансовой отчетности ОАО «Тольяттихлеб» за 2012 и 2013 года. Предприятие ОАО «Тольяттихлеб» ежегодно публикует свою отчетность для различных групп внешних пользователей. Для динамического анализа эффективности деятельности данного предприятия нами были рассчитаны и представлены в табличном виде такие показатели, как показатели рентабельности и показатели деловой активности организации.

Таблица 1. Показатели рентабельности на предприятии (%)

Наименование	Расчетная формула	Предыдущий период	Отчетный период	Отклонения
1. Рентабельность продаж (ROS)	Прибыль от продаж / прибыль от реализации	12	11	-1
2. Рентабельность основной деятельности	Прибыль от продаж / Затраты на производство и себестоимость	14	12	-2
3. Рентабельность активов (ROA)	Чистая прибыль / среднегодовая величина активов	-9	34	43

4.Рентабельность собственного капитала (ROE)	Чистая прибыль / среднегодовая величина собственного капитала	-20	8	28
5.Фондорентабельность	Прибыль от продаж / среднегодовая величина ОС	33	32	-1

Из данных, приведенных в таблице, видно, что рентабельность продаж на предприятии снизилась на 1%. Это могло произойти из-за сокращения объема продаж, изменения ассортимента затрат, изменения норм затрат и т.д. Данные обстоятельства свидетельствуют о снижении эффективности деятельности предприятия.

Снижение рентабельности основной деятельности на 2% произошло из-за увеличения затрат на производство и сбыт продукции. Данные обстоятельства свидетельствуют об уменьшении объема прибыли, приходящейся на один рубль затрат.

Так же на предприятии снизилась фондорентабельность. Это могло произойти за счет уменьшения стои-

мости основных средств за отчетный период. Данные обстоятельства свидетельствуют о снижении эффективности использования предприятием основных средств.

Несмотря на это, произошло повышение показателя рентабельности активов и собственного капитала. На данное повышение могло повлиять снижение темпов роста собственных активов и собственного капитала над темпом роста чистой прибыли.

Для более детального анализа рентабельности используется факторный анализ, согласно которому можно рассчитать влияние отдельных факторов на прибыль/убыток.

Таблица 2. Показатели деловой активности

Наименование показателя	Расчетная формула	Предыдущий период	Отчетный период	Отклонения (+;-)
1.Оборачиваемость активов (количество оборотов)	Выручка/ валюту баланса	1,97	1,76	-0,21
2.Оборачиваемость собственного капитала (количество оборотов)	Выручка / среднегодовая величина соб. капитала	4,1	4,42	0,32
3.Фондоотдача (количество оборотов)	Выручка / среднегодовая величина ОС	2,73	2,94	0,21
4.Оборачиваемость текущих активов (количество оборотов)	Выручка / среднегодовая величина текущих активов	5,43	5,85	0,42
5.Оборачиваемость запасов (количество оборотов)	Себестоимость реализованной продукции / среднегодовая величина запасов	16,58	18,14	1,56
6. Оборачиваемость дебиторской задолженности (количество оборотов)	Выручка / среднегодовая величина дебиторской задолженности	10,32	11,13	0,81
7.Оборачиваемость кредиторской задолженности (количество оборотов)	Себестоимость реализованной продукции / среднегодовая величина кредиторской задолженности	8,56	9,36	0,8
8.Оборачиваемость запасов (дни)	360 дней / оборачиваемость запасов в оборотах	21,71	19,85	-1,86
9.Оборачиваемость дебиторской задолженности (дни)	360 дней / оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах	34,88	32,35	-2,53
10.Оборачиваемость кредиторской задолженности (дни)	360 дней / оборачиваемость кредиторской задолженности в оборотах	42,06	38,46	-3,6
11.Продолжительность операционного цикла (дни)	Оборачиваемость запаса в днях + Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	56,59	52,2	-4,39
12.Продолжительность финансового цикла (дни)	Продолжительность операционного цикла — Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	14,53	13,74	-0,79

Из данных, приведенных в таблице, видно, что за отчетный год оборачиваемость активов снизилась на 0,21. Это произошло из-за снижения выручки предприятия и увеличения валюты. Выручка могла снизиться из-за увеличения себестоимости продукции в результате неэффективного использования ресурсов предприятия, применения старых технологий производства и т.д.

Оборачиваемость собственного капитала увеличилась на 0,32. Это произошло за счет уменьшения среднегодовой величины собственного капитала. Увеличился и показатель фондоотдачи на 0,21 из-за снижения среднегодовой величины ОС. Также вырос показатель оборачиваемости текущих активов за счет уменьшения среднегодовой величины текущих активов. Количество оборотов запасов увеличилось вследствие понижения среднегодовой величины запасов. Также выросло количество оборотов дебиторской задолженности на 0,81 за счет уменьшения среднегодовой величины дебиторской задолженности.

На предприятии снизилась оборачиваемость запасов в днях. Это произошло в результате увеличения стоимости всех запасов предприятия. Также снижение оборачиваемости дебиторской задолженности в днях произошло из-за увеличения суммы дебиторской задолженности.

Увеличение показателя оборачиваемости кредиторской задолженности в оборотах связано с уменьшением среднегодовой величины кредиторской задолженности.

Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности в днях произошло за счет увеличения общей суммы кредиторской задолженности предприятия. Это

произошло за счет привлечения предприятием дополнительных заемных средств.

Замедление операционного цикла связано с ростом деловой активности предприятия, т.к. увеличивается оборачиваемость оборотного капитала, у предприятия нет потребностей в денежных средствах, и, как следствие, нет затруднений с финансами.

Продолжительность финансового цикла характеризует организацию финансирования производственного процесса. С экономической точки зрения финансовый цикл представляет собой часть операционного цикла, не профинансированную за счет непосредственных участников производственного процесса.

В отчетном периоде продолжительность финансового цикла снизилась на 0,79. Сокращение финансового цикла стало возможным за счет преобладания авансов, полученных от покупателей в счет будущих поставок продукции, над авансами, уплаченными поставщикам за сырье и материалы. Снижение данного показателя в динамике свидетельствует о снижающейся потребности предприятия в финансировании текущей производственной деятельности.

В заключении следует отметить, что анализируя хозяйственную деятельность предприятия в динамике, можно выявить его сильные и слабые стороны. Такие данные помогут руководителям следить за развитием деятельности организации, укажут в каких направлениях стоит двигаться для решения более важных проблем. Все это в будущем приведет к повышению финансового результата деятельности организации.

Литература:

1. Бариленко, В. И., «Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Коллектив авторов под общей редакцией». — 4-е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2014 г.;
2. Бухонова, С. М., «Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия» / Экономический анализ: теория и практика. — 2011 г.;
3. Воеводина, Н. В., «Управление финансовыми рисками» / Дальневосточный государственный университет. — Владивосток, 2001 г.;
4. Ковалев, В. В., «Финансовый менеджмент: теория и практика» — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008 г.;
5. Ковалев, В. В., «Финансы предприятий: Учебное пособие» / — М.: ВИТРЭМ, 2005 г.

Теоретические основы платежеспособности и анализа оборотных активов предприятия

Звягинцева Диана Игоревна, студент; Баклушина Юлия Андреевна, студент
Тольяттинский государственный университет

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им учетной инфор-

мации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия.

Финансовое состояние формируется в процессе хозяйственной деятельности предприятия и во многом определяется взаимоотношениями с поставщиками, покупа-

телями, налоговыми и финансовыми органами, банками, акционерами и другими возможными партнерами. Финансовая деятельность организации включает в себя все денежные отношения, связанные с производством и реализацией продукции, воспроизводством основных средств и оборотных активов, образованием и использованием разнообразных денежных обязательств (кредитов и товарных обязательств). [3]

Под влиянием глобального финансового кризиса, нестабильности в политике и экономике снижаются темпы роста объемов производства, сокращаются виды деятельности, замедляются и прекращаются инвестиционные процессы. В кризисный период основной задачей для любого предприятия является адаптация к новым, достаточно сложным и жестоким условиям хозяйствования. Необходимым условием дальнейшего функционирования предприятия в таких условиях является поддержка платежеспособности как способности выполнять свои обязательства в полном объеме в установленный срок. [5]

В настоящее время все субъекты рыночных отношений заинтересованы в том, чтобы получить объективную информацию о финансовом состоянии своих деловых партнеров. Именно показатель платежеспособности является главным сигнальным критерием финансового состояния.

Для того чтобы определить основные факторы, влияющие на платежеспособность предприятия, необходимо раскрыть сущность данного понятия. Однако следует отметить, что существует различные трактовки данного определения. При этом предметом спора экономистов является срочность погашения обязательств: одни утверждают, что оплата долгосрочных обязательств, другие краткосрочных, а третьи не делают различий по срокам. [2]

По мнению М. Н. Крейниной, платежеспособность предприятия — это готовность предприятия погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов предприятия. Данное определение является не совсем верным, во-первых, не одно предприятие не может сразу погасить все свои обязательства, в связи с тем, что сроки платежей обычно оговариваются в договорах и распределяются во времени. Во-вторых, такая позиция противоречит Гражданскому Кодексу, так как предприятие отвечает по своим обязательствам все принадлежащим ему имуществом и, в-третьих, автор учитывает только погашение краткосрочных заемных средств, а ведь предприятию необходимо также погашать долгосрочные кредиты и займы.

По словам И. И. Мазуровой и Н. П. Белозеровой, под платежностью понимают способность предприятия к погашению только своих краткосрочных обязательств, относя к ним: кредиторскую задолженность, краткосрочные кредиты и займы, подлежащие погашению в ближайшей период. Неточностью авторов данного определения, является то, что они не учитывают долгосрочные обязательства предприятия.

П. Ревентлоу трактует платежеспособность предприятия, как способность выдерживать убытки, достоинством

этой точки зрения, является то, что автор имеет в виду не только погашения обязательств, но и наличие денежных ресурсов необходимых для функционирования предприятия.

П. Э. Гомас считает, что в экономической литературе существует понятие платежеспособности в широком и узком смысле. В узком смысле под «платежеспособностью предприятия понимается ликвидность баланса, то есть возможность предприятия своими текущими активами в виде оборотных средств, погасить свои краткосрочные обязательства при приближении сроков платежей». В широкой трактовке под этим определением понимается способность предприятия выполнять все свои внешние долговые обязательства (как краткосрочные, так и долгосрочные), используя для этой цели все свои активы по мере приближения сроков платежей. [2]

Платежеспособность определяется наличием собственных оборотных средств и способностью покрывать убытки. Данный теоретический взгляд дает один из западных ученых И. Ворст. Автор имеет в виду не только для погашения обязательств предприятием, но и существование некоторого потенциала или резерва, который бы позволил предприятию, работая убыточно, покрывать убытки. Необходимо заметить, что основой деятельности предприятия должна быть способность удовлетворять требования контрагентов и погашать свои расходы, а не ориентироваться на убытки и их погашения.

Основные факторы, влияющие на платежеспособность предприятия, функционирующего в конкурентной среде, можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

К числу основных внутренних факторов можно отнести уровень организации ценовой политики, профессиональный уровень менеджмента предприятия и службы маркетинга, срок эксплуатации и процент износа основных производственных фондов, ограничения в финансовых и материальных ресурсах, качество используемых технологий, квалификацию производственного персонала, а также конкурентоспособность продукции.

К числу основных внешних факторов относят уровень госрегулирования конъюнктуры, изменения в экономической ситуации, платежеспособность потребительского спроса, цены на сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия, сезонность производства и продаж. [4]

Необходимость и важность регулярного анализ факторов влияния на платежеспособность любого предприятия продиктованы следующими обстоятельствами:

- прогнозирование финансового положения и устойчивости развития;
- своевременное погашение обязательств перед контрагентами;
- повышение доверия партнеров и инвесторов к проведению совместной деятельности;
- возврат кредитов и оценка эффективности их использования.

Основные финансовые показатели, по которым осуществляется анализ платежеспособности, представлены в табл. 1.

Таблица 1. Основные финансовые показатели анализа платежеспособности

Наименование показателя	Формула расчета
Коэффициент автономии	Собственный капитал / Валюта баланса
Коэффициент общей платежеспособности	Итог актива / Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства
Коэффициент маневренности	Чистый оборотный капитал / Собственный капитал
Доля собственных источников финансирования оборотных активов	Чистый оборотный капитал / Оборотные активы
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования	Чистый оборотный капитал / Запасы
Коэффициент обеспеченности процентов по кредитам	Прибыль от продаж / Сумма процентов, начисленных за период
Коэффициент иммобилизации	Внеоборотные активы / Оборотные активы
Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах	Просроченная кредиторская задолженность / совокупные пассивы
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	Дебиторская задолженность / Совокупные активы
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Собственный капитал / (Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства)

Представленные показатели дают возможность определить основные факторы, влияющие на кризисное развитие событий, выраженное потерей платежеспособности и устойчивого финансового состояния. Результаты такого анализа позволяют не только своевременно обнаружить возможные риски для стабильного развития предприятия, но и разработать систему мер профилактики кризиса. [4]

Итак, рассмотрев теоретические определения платежеспособности, можно сделать вывод, что, несмотря на разные подходы в трактовке этого понятия, главное, что их объединяет — это способность и необходимость субъекта выполнять свои обязательства своевременно и полностью. В условиях рыночной экономики присутствует постоянная угроза невыполнения своих обязательств в любой промежуток времени, что в результате отражается на перспективах дальнейшего существования предприятия. Но пока еще без внимания осталось сложный и не менее важный вопрос — от чего зависит эта способность, что непосредственно на нее влияет, от каких составляющих зависят расчеты важнейшего показателя, который характеризует финансовое состояние предприятия. [5]

Рассматривая теоретические основы понятия платежеспособность нельзя не затронуть один из основных и ключевых показателей любого предприятия — оборотные активы.

Анализ оборотных активов занимает весомое место в анализе финансового состояния всего предприятия. Это во многом связано с тем, что по отношению к хозяйственной деятельности компании они выполняют обслуживающую функцию, то есть в процессе кругооборота оборотных активов формируется прибыль от продаж, которая во многом является основным источником средств, обеспечивающим успешную деятельность организации и, прежде всего, ее финансовую устойчивость.

Важным для управления оборотным капиталом является правильное определение понятия «оборотный капитал». В отечественной и зарубежной экономической литературе нет единого подхода к определению понятия «оборотный капитал».

Различные зарубежные и отечественные авторы приводят разнообразные определения оборотного капитала, отличающиеся в деталях.

Определение основных составных частей оборотного капитала приводится в статье Швецова С. А. «Учетно-аналитическое обеспечение управления оборотными активами»: оборотные средства — средства, авансированные в производственные запасы, готовую продукцию, незавершенное производство, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. [8]

Лопатников Л. И. определяет оборотный капитал как разница между текущими активами и текущими (краткосрочными) обязательствами предприятия, организации. Если текущие активы предприятия становятся меньше его текущих обязательств (это называется отрицательным оборотным капиталом), фирма оказывается неплатежеспособной. [7]

Немецкий профессор Йорг Бетге в состав оборотных активов включает:

- 1) сырье, основные и вспомогательные материалы;
- 2) незавершенное производство, незавершенные услуги;
- 3) готовая продукция и товары;
- 4) авансы выданные, связанные с запасами. [6]

Таким образом, исходя из представленных определений, следует сделать вывод о том, что оборотные активы — текущие активы, которые служат или погашаются в течение 12 месяцев, либо в течение нормального операционного цикла организации (если он превышает 1 год).

В экономической литературе приводятся различные методики анализа оборотных средств. Необходимо обратить внимание на тот факт, что практически в каждой методике анализа оборотных активов организации выделяется оценка эффективности их использования. Обобщив данные методики, выделим основные подходы к анализу текущих активов:

1. Особое значение в анализе оборотных активов стоит уделять их оборачиваемости, т.е. скорости оборота, а также продолжительности полного операционного цикла. Следует оценить показатели относительной экономики или дополнительного привлечения оборотных активов, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами.

2. Для анализа эффективности использования оборотных активов используются коэффициенты оборачиваемости, закрепления, загрузки, использования материальных ресурсов. Для расчета объема реализации на 1 руб. вложенных в производство ресурсов и материальных затрат на 1 руб. объема реализации выделены показатели: материалоемкость и материалоемкость.

Особое внимание уделяется анализу дебиторской задолженности с помощью расчета коэффициентов: просроченной задолженности, оборачиваемости, загрузки, длительности оборота в днях и эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

3. Анализ оборачиваемости текущих и совокупных активов для оценки доли оборотных активов в балансе организации. Анализируется оборачиваемость оборотных активов по видам.

Для анализа продолжительности производственно-коммерческого цикла необходимо рассчитывать: длительность заготовления; длительность хранения запасов; длительность процесса производства.

Составной частью анализа оборотных активов является анализ денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности. Объем, качественный состав и движение кредиторской задолженности характеризуют состояние платежной дисциплины, которая в свою очередь свидетельствует о степени стабильности финансового состояния организации. Рассматривается необходимость расчета соотношения заемных и собственных средств с учетом оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. [1]

Для того чтобы проанализировать и в дальнейшем грамотно и эффективно управлять оборотными средствами, нужно поставить следующие задачи перед финансовым менеджером:

1. Управление производственными запасами: выявить положительный экономический эффект и затраты, связанные с хранением запасов, и найти разумный баланс.

2. Управление дебиторской задолженностью:

— определить риски неплатежеспособности покупателей;

— рассчитать прогнозные значения резерва по сомнительным долгам;

— предоставить рекомендации по работе с потенциально или фактически неплатежеспособными покупателями.

3. Управление краткосрочными финансовыми вложениями и денежными средствами: определить оптимальную величину запаса денежных средств, которая с одной стороны обеспечит платежеспособность предприятия в любой конкретный момент времени, с другой стороны обеспечит максимальную доходность ликвидных активов предприятия.

Эффективность использования оборотных активов характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Общая оборачиваемость всех оборотных активов складывается из частной оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов. Как общая оборачиваемость, так и частная оборачиваемость отдельных элементов оборотных активов характеризуется следующими показателями:

— коэффициент оборачиваемости средств;

— продолжительность одного оборота;

— средний остаток оборотных средств;

— коэффициент загрузки средств в обороте.

Эффективность используемой методики анализа оборотных активов зависит от сферы деятельности организации, на основании данных которой проводится анализ. Отдельные показатели и коэффициенты предназначены для организаций занятых в сфере торговли, а отдельные для производственных организаций. От выбранных показателей для анализа оборотных активов зависит правильность полученного результата, на основе которого прогнозируется дальнейшее развитие организации.

При анализе эффективности использования оборотных средств, необходимо рассчитывать показатели, их характеризующие, сравнивать эти показатели с данными прошлого года (с предыдущим отчетным периодом), бизнес-плана, выявлять и рассчитывать влияние разных факторов на отклонение этих показателей. После изучения факторов, которые влияют на показатели деятельности предприятия, необходимо определить и рекомендовать пути дальнейшего повышения эффективности использования оборотных средств. [1]

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что сущностное наполнение методики анализа оборотных активов зависит от специфики деятельности организации, ее масштаба, финансовой политики, организационных аспектов и других факторов. Также следует отметить, что методики анализа оборотных активов, предлагаемые российскими и зарубежными учеными, имеют разные направления. Если результаты методик российских авторов направлены в первую очередь на внутренних пользователей, т.е. на оптимизацию процесса деятельности организации, то результаты методик зарубежных авторов направлены не только на внутренних пользователей, но и внешних. Поэтому финансовым менеджерам следует анализировать не только состояние оборотных активов и эффективность их использования, но и показатели, на которые непосредственно влияют оборотные активы — рентабельность, ликвидность, платежеспособность.

Литература:

1. Данилов А. Н. Проблемы анализа оборотных активов организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 2—1. с. 141—144.
2. Демичева К. А. Исследование факторов, оказывающих влияние на платежеспособность предприятий // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки. 2013. № 1. с. 77—81.
3. Егорова Е. И., Гаврилова С. В. Анализ и оценка финансового состояния предприятия // Достижения вузовской науки. 2014. № 9. с. 180—184.
4. Захарова Ю. Н. Платежеспособность предприятия, ее анализ и пути укрепления // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2013. № 1. с. 335—338.
5. Зубенин Д. С. Платежеспособность предприятия: понятие и содержание // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 6. с. 32—37.
6. Кручанова Ю. А., Некоторые подходы к классификации оборотных активов // Учет и статистика. — 2008. № 12. С. 109—114.
7. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.
8. Швецов С. А. Учетно-аналитическое обеспечение управления оборотными активами // Наука и мир = Science & World. 2013. № 1. с. 1—9.

Начисление отпускных: порядок и примеры проведения расчетов

Каленская Ирина Станиславовна, студент;
Усольцева Ирина Васильевна, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Начисление и выплата отпускных является одним из актуальных вопросов для работника и работодателя. Работодатель со своей стороны обязан не только предоставить отпуск, но и произвести правильные расчеты. В связи с изменениями с апреля 2014 года порядка начисления отпускных и компенсаций за неиспользованный отпуск необходимо внести ясность в данный вопрос. Актуальными моментами являются вопросы, касающиеся изменений и правил расчета отпускных. Работникам предоставляются ежегодные отпуска с сохранением места работы (должности) и среднего заработка продолжительностью 28 календарных дней [1;2].

По соглашению между работником и работодателем ежегодный оплачиваемый отпуск может быть разделен на части, при условии, что одна из частей этого отпуска должна быть не менее 14 календарных дней.

Отзыв работника из отпуска допускается только с его согласия. Неиспользованная в связи с этим часть отпуска должна быть предоставлена по выбору работника в удобное для него время в течение текущего рабочего года или присоединена к отпуску за следующий рабочий год. Не допускается отзыв из отпуска работников в возрасте до восемнадцати лет, беременных женщин и работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда [3].

Согласно статье 122 ТК РФ «Порядок предоставления ежегодных оплачиваемых отпусков»:

- оплачиваемый отпуск должен предоставляться работнику ежегодно;
- право на использование отпуска за первый год работы возникает у работника по истечении шести месяцев его непрерывной работы у данного работодателя. По соглашению сторон оплачиваемый отпуск работнику может быть предоставлен и до истечения шести месяцев.

Оплачиваемый отпуск до истечения шести месяцев непрерывной работы предоставляется работникам по заявлению:

- 1) женщинам — перед отпуском по беременности и родам или непосредственно после него;
- 2) работникам в возрасте до восемнадцати лет;
- 3) работникам, усыновившим ребенка (детей) в возрасте до трех месяцев;
- 4) в других случаях, предусмотренных федеральными законами.

Отпуск за второй и последующие годы работы может предоставляться в любое время рабочего года в соответствии с очередностью предоставления ежегодных оплачиваемых отпусков, установленной у данного работодателя [4].

Перед тем, как отправить работника в отпуск оплачиваемый предприятием, бухгалтеру необходимо проделать ряд необходимых операций: определить **срок расчетного периода**, вычислить **средний размер оплаты**, начислить **отпускные сотруднику**.

Расчет среднего заработка производится за весь период начисления отпускных независимо от режима работы сотрудника. В расчете учитываются все фактически начисленные ему выплаты и реально отработанное им время. Учет реально отработанного времени осуществляется по данным табеля. Расчет среднего заработка сотрудника, проводится согласно его среднего заработка за день на количество дней отпуска.

Расчет среднего дневного заработка — один из этапов начисления отпускных. Эти данные необходимы для того, чтобы понимать, как правильно рассчитать отпускные. Законодательно для расчета среднего заработка учитываются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые у работодателя независимо от источников этих выплат.

При расчете средней заработной платы не учитываются всевозможные социальные выплаты, которые не связаны с трудовой деятельностью. Это оплата питания сотрудника, проезда или обучения. Исключаются также отпускные, командировочные, оплата больничных листов.

Формула начисления отпускных в 2014 году была скорректирована. При расчете следует учесть, что в соответствии с Федеральным законом № 55-ФЗ, на основании которого были внесены изменения в ст. 139 ТК РФ, среднемесячное число календарных дней и, следовательно, коэффициент начисления отпускных составляет 29,3.

Для всех случаев определения размера средней заработной платы (среднего заработка), предусмотренных настоящим Кодексом, устанавливается единый порядок ее исчисления.

Для расчета средней заработной платы учитываются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые у соответствующего работодателя независимо от источников этих выплат.

При любом режиме работы расчет средней заработной платы работника производится исходя из фактически начисленной ему заработной платы и фактически отработанного им времени за 12 календарных месяцев, предшествующих периоду, в течение которого за работником сохраняется средняя заработная плата. При этом календарным месяцем считается период с 1-го по 30-е (31-е) число соответствующего месяца включительно (в феврале — по 28-е (29-е) число включительно).

Средний дневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска исчисляется за последние 12 календарных месяцев. Расчет производится путем деления суммы начисленной заработной платы на 12 и на 29,3 (среднемесячное число календарных дней). Средний дневной заработок для оплаты отпусков, предоставляемых в рабочих днях, в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, а также для выплаты компенсации за неиспользованные отпуска определяется путем деления суммы начисленной заработной платы на количество рабочих дней по календарю шестидневной рабочей недели.

В коллективном договоре, локальном нормативном акте могут быть предусмотрены и иные периоды для рас-

чета средней заработной платы, если это не ухудшает положение работников. [5].

Коэффициент 29,3 используют только в том месяце, который в расчетном периоде отработан полностью. На практике редко бывает так, что все 12 месяцев расчетного периода сотрудник находился на своем рабочем месте. В течение этого времени он мог болеть, быть в отпуске, ездить по командировкам, следовательно, из расчетного периода исключают любые промежутки времени, когда за работником сохранялся средний заработок, а также те периоды, когда сотрудник находился в неоплачиваемых отпусках.

Месяц не полностью отработанным может быть в двух ситуациях.

Первая: у сотрудника есть переработки, но есть и дни больничного. В месяце 22 рабочих дня. Сотрудник отработал тоже 22 дня, но из них три рабочие субботы. А три дня он находился на больничном. В данной ситуации считать месяц полностью отработанным нельзя. При исчислении среднего заработка из расчетного периода исключается время болезни и начисленные за это время выплаты. Месяц считается отработанным не полностью, при этом не важно, что работник трудился внеурочно.

Вторая: сотрудник устроился в компанию в начале месяца после праздников. Например, 9 января или 5 мая 2014 года. За первый месяц работы ему начислили полный оклад, поскольку он трудился все рабочие дни. Однако считать этот месяц полностью отработанным нельзя, ведь первые дни месяца он еще не числился в компании. Совершенно не имеет значение, что эти дни выходные. Начисление отпускных ведут исходя из этого показателя. Если же сотрудник отработал не весь месяц, то количество дней необходимо пересчитать по специальной формуле:

$$29,3: \text{КДНОМ} \times \text{ДПОМ} = \text{КДМ},$$

где КДНОМ — количество календарных дней в отработанном месяце;

ДПОМ — количество календарных дней в неполном месяце, приходящихся на отработанное время;

КДМ — количество расчетных календарных дней

При этом полностью отработанным также считается месяц, в котором сотрудник работал сверх своей обычной нормы рабочего времени. На время переработки данный показатель не увеличивается.

Если все 12 календарных месяцев сотрудник отработал полностью, расчет (начисление) отпускных осуществляют по формуле:

$$\text{ЗРП}: (12 \text{ мес.} \times 29,3 \text{ дн.}) \times \text{КДО} = \text{СО},$$

где ЗРП — заработок работника за расчетный период, учитываемый при расчете отпускных;

КДО — количество календарных дней отпуска;

СО — сумма отпускных

В случае досрочного отпуска первый ежегодный оплачиваемый отпуск работник может получить уже после того, как он отработает полгода на данном предприятии

или даже раньше, если работодатель не возражает. При этом продолжительность отпуска может также составлять 28 календарных дней, независимо от того, сколько отработал сотрудник. Начисление отпускных в этом случае производится также с учетом средней заработной платы за день. Учет начисления отпускных позволяет работодателю удержать сумму задолженности в случае, если работник решит уволиться до того, как закончится полный отработанный в данной организации календарный год. Правила начисления отпускных при оформлении отпуска авансом не меняются — за отработанный полностью календарный месяц устанавливается коэффициент 29,3, а для тех месяцев, которые были отработаны не полностью, он рассчитывается исходя из количества фактически отработанных дней.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации ч.3 гл. 19 ст. 114, 115, 122, 125, 139.
2. Постановление Правительства РФ от 24 декабря 2007 г. № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» (с изменениями и дополнениями 15.10.214 г.)
3. Усольцева, И. В. Лабораторный практикум по бухгалтерскому учету. //Усольцева И. В., Боровицкая М. В., Шнайдер О. В., Филатова Е. В. Учебно-методическое пособие. Рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики. Тольятти. 2013. — 229с.

Бухгалтерская отчетность и ее роль в анализе деятельности организации

Коробова Яна Александровна, студент;
Яковенко Марина Сергеевна, студент
Научный руководитель: Ярыгина Н. А., доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Способы ведения бухгалтерского учета основаны на соответствующих нормативных документах: Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ», а также все другие ПБУ, утвержденные Минфином РФ.

Анализ осуществляется на основе финансово-хозяйственной деятельности, принимающих участие в принятии решений. Основным источником информации выступает бухгалтерский учет на разных уровнях управления. Информационные потоки в системы бухгалтерского учета, широко используется всеми видами хозяйственного учета, а для принятия эффективных управленческих решений она должна удовлетворять всех пользователей и быть достоверной, объективной, своевременной, оперативной.

Составление бухгалтерской отчетности является завершающим этапом учетного процесса за определенный период, осуществляемого в рамках бухгалтерского учета.

Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной де-

Итак, подводя итоги, можно констатировать следующее:

1. Оплачиваемый отпуск должен предоставляться работнику ежегодно.

Право на использование отпуска за первый год работы возникает у работника по истечении шести месяцев его непрерывной работы у данного работодателя.

2. Средний дневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные дни отпуска исчисляется за последние 12 календарных месяцев путем деления суммы начисленной заработной платы на 12 и на 29,3 (среднемесячное число календарных дней).

3. При начислении отпускных бухгалтер обязан рассчитать **срок расчетного периода, средний доход** и сумму к выдаче **сотруднику**.

ятельности, формируемую на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [16, с.8].

Формирование бухгалтерской отчетности проходит на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Основным документом, устанавливающим состав, содержание и методологические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, является ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» [3].

Для удовлетворения общих потребностей заинтересованных пользователей в бухгалтерском учете формируется информация о финансовом положении хозяйствующего субъекта, финансовых результатах его деятельности и движениях денежных средств.

Полноту информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и движения денежных средств обеспечивает совокупность бухгалтерско-финансовых отчетов и дополнительные показатели соответствующих пояснений.

Следует отметить, что бухгалтерская отчетность организаций состоит из:

- 1) бухгалтерского баланса;

- 2) отчета о финансовых результатах;
- 3) приложений к ним:
 - отчета об изменениях капитала;
 - отчета о движении денежных средств;
 - иных приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;

На основании п. 4 Приказа № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [4] иные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах — пояснения, оформляются в табличной и (или) текстовой форме. Содержание пояснений, оформленных в табличной форме, определяется организациями самостоятельно, учитывая Приложение № 3 к Приказу № 66н [11, с. 18].

Согласно Приказу № 66н «О формах бухгалтерской отчетности» субъекты малого предпринимательства могут представлять бухгалтерскую отчетность по упрощенной системе. Они формируют бухгалтерскую отчетность из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, включающих показатели по группам статей, без детализации показателей по статьям. В приложениях к отчетности приведена наиболее важная информация, способствующая оценить финансовое положение организации.

Интересы пользователей бухгалтерской финансовой отчетности различных так данные бухгалтерской отчетности внешним пользователям необходимы для оценки эффективности работы организации. Внутренним пользователем для принятия оперативных управленческих решений и проведения экономического анализа в части стратегического планирования.

Гарантией качественного составления бухгалтерской отчетности является соблюдение на практике норм (требований), предусмотренных российскими законодательными и нормативными правовыми актами (стандартами) по бухгалтерскому учету. Однако в практической деятельности организаций в бухгалтерском учете и при составлении бухгалтерской отчетности нередко допускаются технические и методические ошибки, а также противоправные действия (злоупотребления и искажения), снижающие качество, а следовательно, и полезность учетной и отчетной информации для пользователей.

Стоит отметить, что в современных условиях хозяйствования анализу бухгалтерской отчетности организации уделяется достаточно большое внимание, поскольку грамотно проведенный анализ бухгалтерской отчетности — это основной источник информации об имущественном и финансовом положении организации, о платежеспособности или неплатежеспособности организации, ее финансовой устойчивости или неустойчивости, рентабельности деятельности, уровне деловой активности и т.д.

При этом динамика значений финансовых показателей изменчива. А отклонения могут характеризовать различную направленность по тем или иным показателям. Так коэффициент абсолютной и текущей ликвидности может постепенно возрастать, а их уровень соответство-

вать нормативному (рекомендуемому) значению показателей, что в большинстве случаев обуславливается положительно, а коэффициент промежуточного покрытия (быстрой ликвидности) между тем демонстрировать противоположную тенденцию (снижаться), а возможно, и вообще выходить за рамки рекомендуемого интервала.

Дискуссионным вопрос считается вопрос о наиболее точно характеризующих уровень финансового состояния организации. При этом рассматриваются такие показатели, как коэффициент общей ликвидности баланса, коэффициент финансовой независимости, рентабельность продаж и рентабельность активов. Но, даже рассчитанные по данным одной организации, эти показатели могут, как соответствовать нормативам, так и расходиться с ними, изменяться в различных направлениях, в том числе, например, показатели ликвидности могут улучшаться, а финансовой устойчивости одновременно ухудшаться. Вопрос о том, в каком периоде финансовое состояние было лучше — в отчетном или в предшествующем — так и остается открытым.

В этом случае необходимо проведение дополнительных расчетов, которые и позволят сформировать более достоверное представление о финансовом состоянии организации. Но главное — это системный взгляд на показатели, характеризующие не только финансовое состояние, но и в целом эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

Для анализа финансового состояния по вышеуказанным направлениям используются как внутренние, так и внешние источники информации.

Информация является в условиях рынка одним из важнейших ресурсов оценки финансового состояния организации.

В управлении организации баланс выступает важнейшим инструментом изучения и диагностики финансового состояния, наблюдения за потенциальными факторами его ухудшения. С помощью ликвидных активов организация должна погашать свои долги в установленные сроки, а также поддерживать функциональное равновесие между источниками и обязательствами, обеспечивая стабильность первых и целевое направление вторых. Это требование обуславливает два различных подхода в финансовом анализе: анализ ликвидности, функциональный анализ. В первом случае в качестве базы выступает традиционный бухгалтерский баланс, отражающий имущественное состояние организации в данный момент. Во втором — функциональный баланс, показывающий источники средств компании и направления их использования в деятельности компании [10, с.19].

В свою очередь информация, представленная в отчете о финансовых результатах, позволяет оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом и ответить на следующие вопросы:

- почему организация получила прибыль или убыток;
- насколько эффективна деятельность организации;

— насколько оправданны и выгодны вложения в ее активы.

В соответствии с п. 21 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», отчет о финансовых результатах характеризует сами финансовые результаты деятельности организации за отчетный период [13, с.22].

Отчет о финансовых результатах составляется на основе хозяйственных операций, которые должны быть подтверждены документами (счетами, договорами и т.д.). Соответственно, хозяйственные операции, которые ведут к увеличению прибыли, — это доходы, а которые ведут к убытку — это расходы.

В упрощенном виде отчет о финансовых результатах организации можно представить следующей формулой:

$$Д - Р = ФР \quad (1)$$

где, Д — доходы;

Р — расходы;

ФР — финансовый результат за год (прибыль/убыток).

По мнению практиков, эффективность производственной, инвестиционной и финансово-хозяйственной деятельности организации выражается в финансовых результатах. Общий финансовый результат (прибыль, убыток) на отчетную дату получают путем расчета общей суммы всех доходов и всех расходов от основной и неосновной деятельности организации.

В заключение статьи необходимо отметить, что бухгалтерская финансовая отчетность организации представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении и о результатах ее хозяйственной деятельности. Составляется бухгалтерская отчетность на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

А основным источником информации о финансовом состоянии, финансовых результатах деятельности организации и изменениях в ее финансовом положении является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» // Российская газета». — 2011. — № 278.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. — 1998. — № 23.
3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Экономика и жизнь. — 1999. — № 35.
4. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 04.12.2012) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. — 2010. — № 35.
5. Беспалов, М. В. Анализ инвестиционной привлекательности предприятий розничной торговли по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // Все для бухгалтера. — 2013. — № 6. — с. 21–26.
6. Бокова, М. М. Содержание и анализ финансовой отчетности организации // Современный бухучет. — 2013. — № 11. — с. 32.
7. Кондратьева, Е. А., Шальнева М. С. Анализ финансового состояния компании как основа управления бизнесом // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2013. — № 8. — с. 19–29.
8. Кошкина, Т. Ю. Пояснения как часть бухгалтерской отчетности // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2013. — № 2. — с. 18–36.
9. Орлова, И. В., Филонова Е. С. Эконометрическое моделирование финансовой эффективности предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «связь» // Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 43. — с. 22–24
10. Семенихин, В. В. Годовой отчет 2014. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2015. — 282 с.

Роль системы внутреннего контроля задолженности в организациях оптово-розничной торговли

Косарева Кристина Владимировна, студент;

Боровицкая Марина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

На данном этапе развития в условиях современного хозяйствования наиболее важным критерием обеспечения финансовой устойчивости в долгосрочной пер-

спективе, а также эффективности функционирования организаций оптово-розничной торговли служит система расчетов с контрагентами детально организованная. Ре-

зультат отдельной сделки, а также финансовая устойчивость организации в целом зависят от выбора формы расчетов и ее соответствия существующим условиям хозяйствования, упорядоченности документооборота и правильности, своевременности исполнения обязательств и четкости соблюдения платежной дисциплины.

На сегодняшний день экономическим субъектам хозяйствования предоставлен самостоятельный выбор рынков сбыта продукции и форм расчетов, контрагентов, путей инвестирования и привлечения источников финансирования. Хозяйственные взаимоотношения: с наемными работниками, поставщиками, покупателями и т.п., — практически все таят в себе риск возникновения задолженности. Если в организации оптово-розничной торговли имеется постоянная кредиторская и дебиторская задолженности, то это обычное явление, которое, с одной стороны, представляет фактор экономического риска ее деятельности, а с другой — способствует развитию организации. При увеличении дебиторской задолженности, изменении структуры активов и пассивов, связанное с одновременным возрастанием кредиторской задолженности, можно наблюдать отсутствие денежных средств на счетах организации, рост экономической зависимости от кредиторов и, в конечном счете, потерю ликвидности и угрозу банкротства.

Например, данной ситуацией может послужить отсутствие денежных средств на счетах организации, которые необходимы для оплаты важнейшему контрагенту (уплата налогов, выплата заработной платы работникам и т.п.). Наиболее распространенная потеря ликвидности, а также увеличение дебиторской и кредиторской задолженности появляются из-за отсутствия надлежащего и своевременного контроля, а не в следствии убыточности бизнеса. Для этого необходим новый подход к процессу управления организацией с усиленной контрольной функцией менеджмента, что является характерной особенностью подхода. В связи с этим у руководства организации возникает потребность в построении наиболее эффективной системы внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности. [7]

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ обязал всем организациям, которые ведут бухгалтерский учет иметь систему внутреннего контроля. Об этом говорится в статье 19 закона: [1]

1. Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

2. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя)”.
 Так, в российских нормативных актах определение термина «система внутреннего контроля» дается в ау-

диторских стандартах. То есть, СВК — это процесс, который организуют собственники организации и ее руководство, чтобы достичь определенных целей. [2]

Организация внутреннего контроля является целой наукой, поэтому требования к СВК очень высоки, а сам внутренний контроль имеет важнейшее значение в жизнедеятельности любой организации.

Итак, общепризнанным стандартом в сфере создания СВК является Концепция внутреннего контроля, которая была сформулирована в 1992 году некоммерческой американской организацией The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). [8]

Концепция — это достаточно объемный документ, в котором дано подробное описание о том, как построить, развить и усовершенствовать СВК в организации. В ее основу входят три принципа и пять элементов:

- 1) контрольная среда;
- 2) риски;
- 3) контрольные меры;
- 4) мониторинг;
- 5) информационная среда.

Принцип первый гласит о том, что СВК — это не самоцель, она нужна для эффективности деятельности и достижения поставленных целей организации (определенного объема производства, продажи и т.п.).

Принцип второй говорит о том, что какая бы идеальная не была СВК — она не является панацеей от всех проблем.

Принцип третий указывает на то, что СВК должна незамедлительно подстраиваться к изменениям, которые происходят в деятельности организации.

С одной стороны, концепция служит помощником организациям в соблюдении требований различных регуляторов по отношению к внутреннему контролю, с другой — полезна для целей управления. Следует взять во внимание, что концепция COSO применяется крупными российскими организациями.

Рассмотрим пять элементов модели системы внутреннего контроля.

«Контрольная среда» — это первый элемент модели системы СВК. В первую очередь он определяет атмосферу в организации, моральный климат. Концепция говорит о том, что на качество внутреннего контроля по большей мере влияют люди, которые заняты в этом процессе, чем какие-либо правила, регламенты и отчеты. Данный факт свидетельствует о том, что люди могут нарушить любое правило, каким бы замечательным оно ни было. Это, в первую очередь, может случиться по причине недостаточной компетентности. Люди допускают ошибки из-за того, что им не хватает профессиональных знаний. Чтобы избежать таких ситуаций, руководство должно понимать, что работники должны обладать определенным уровнем компетенции для выполнения поставленных задач. Данный аспект влечет за собой установку соответствующих квалификационных требований. Далее продумывают кадровую политику: набор квалифицированных

специалистов, а также меры по их мотивации и стимулированию существенно позволяют уменьшить число ошибок. Еще одним фактором контрольной среды служит стиль и компетентность работы руководства. Достоверность финансовой отчетности организации в немалой степени зависит от того, какая будет позиция руководителя в отношении бухучета.

Бывают случаи, когда сотрудники умышленно нарушают правила внутреннего контроля. Вследствие этого важнейшим фактором эффективности СВК является честность работников. То есть, в организации нужно постоянно культивировать высокие поведенческие и этические нормы и стандарты. Каким образом руководство может этого достигнуть? В первую это личный пример. Далее, можно принять корпоративный кодекс поведения и довести его до всех сотрудников.

Вторым элементом модели СВК является оценка рисков. В каждой организации часто возникают различные риски, так как среда, в которой действует компания, постоянно меняется. Риски необходимо вовремя выявлять и предотвращать их последствия. В связи с изменением нормативных актов или появлением конкурентов, появлением в организации новых сотрудников или внедрением нового ПО, могут возникать и риски. В упрощенном виде управление рисками происходит следующим образом. Например, руководство поставило задачу: объем продаж поднять на 30 процентов. Но существует риск невыполнения поставленной задачи, так как начальник отдела продаж знает, организация не обладает достаточной информацией о предпочтениях клиентов. То есть необходимо провести маркетинговое исследование. Для этого организации нужно заказать исследование, получить его результаты, выстроить грамотную маркетинговую политику, и, как следствие, вероятность достижения поставленной цели существенно увеличится.

Третьим элементом модели СВК служат методы контроля. В широком смысле, методы контроля — это все процедуры, позволяющие убедиться, что все распоряжения руководства выполняются. При выборе контрольной методики следует учитывать, какие риски могут возникнуть на определенном участке. К примеру, в работе бухгалтерии есть риск неполного отражения данных первичной документации в учете. Данный риск уменьшается при контрольной процедуре — периодической сверке первичной документации с данными учетных регистров. Существует еще один метод — внедрение бухгалтерских программ. Данные программы позволяют уменьшить риск появления ошибок. Но при этом, возникают другие риски в процессе работы с программами. Чтобы их избежать, необходимо устанавливать защиту от несанкционированного доступа, подготавливать персонал к работе с программой, отслеживать ее своевременное обновление.

Данный факт относится к четвертому элементу модели «информация и коммуникации». К примеру, есть организация, которая занимается продажей товаров через интернет-магазин. На таком сайте есть возможность про-

изводить оплату товара банковской картой. Здесь может возникнуть риск того, что мошенники имеют возможность получить информацию о банковских картах и изъять денежные средства со счетов клиентов. Для того, чтобы избежать не желаемой ситуации, компания воспользуется мерами информационной безопасности — установка специальных программ. Таким образом функционирует информационный элемент СВК.

И наконец, пятым элементом является мониторинг. Сущность пятого элемента СВК заключается в том, что руководители обязаны постоянно наблюдать за эффективностью работы СВК, а также в случае необходимости вносить изменения в данную систему. [8]

Итак, можно сделать вывод о том, что внутренний контроль — это важнейшая часть системы управления на современном этапе развития, которая позволяет достигать цели, поставленные собственниками, с минимальными затратами. Эффективность работы субъектов хозяйствования в большинстве случаев зависит от грамотно организованного контроля, так как он призван выявлять не только недостатки и нарушения, но и своевременно предупреждать их и способствовать своевременному устранению ошибок.

Следует подчеркнуть, что если система внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности построена грамотно, то она будет способствовать выявлению скрытых резервов, повышающих эффективность деятельности при помощи ускорения взаиморасчетов и выбора их наиболее рациональной формы. Данный аспект носит принципиальный характер, который устанавливает взаимовыгодные отношения с потенциальными и действующими партнерами.

В организациях оптово-розничной торговли внутренний контроль задолженности является регламентированной внутренними документами деятельностью специальной службы, которая основана на системном научно-обоснованном процессе объективного сбора, анализа и оценки информации по вопросам состояния расчетов с контрагентами и выявления их соответствия установленным критериям. Благодаря деятельности такой службы, руководство организации и управленческий персонал могут оперативно получать информацию об отклонениях от нормальных условий совершения хозяйственных операций.

Основная цель функционирования системы внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в организациях оптово-розничной торговли — подтвердить полноту, право, существование и стоимостную оценку сальдовых остатков по счетам расчетов с поставщиками и покупателями на конец отчетного периода. [7]

Как пишет аудитор-консультант Марина Кириченко, систему внутреннего контроля можно определить еще как систему финансового и прочего контроля, организованную руководством в целях осуществления упорядоченной и эффективной работы организации, обеспечения соблюдения политики руководства, охраны активов, полноты и точности документов. [6]

Вопрос о том, как будет организован внутренний контроль, решает сам хозяйствующий субъект (к примеру, при помощи создания отдела внутреннего аудита, внутреннего контроля, ревизионного отдела или заключения договора со сторонней организацией). Основной принцип заключается в следующем: сопоставление затрат с полученным результатом при осуществлении контроля, а также необходимость придерживаться раз-

умности. При построении СВК следует использовать наиболее эффективные подходы, учитывая масштабы организации, и стремиться к тому, чтобы необходимый, но достаточный объем контроля проводился с разумными затратами (на консультантов, штатных работников, аутсорсинг и используемые программы).

Представляем краткую характеристику службы внутреннего контроля в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика службы внутреннего контроля

Характеристика	Служба внутреннего контроля
Цель	Построение и поддержание эффективной системы внутреннего контроля
Основные заказчики (клиенты)	Линейное (операционное) руководство
Специфика	Анализ бизнес-процессов в целях построения системы контроля
Преимущества	Сотрудникам необходимо хорошо знать внутреннюю культуру и особенности деятельности хозяйствующего субъекта, его подразделения и филиалы. Навыки и опыт внутренних аудиторов остаются внутри хозяйствующего субъекта
Недостатки	Сравнительно высокий уровень затрат на формирование службы

Руководитель и (или) собственник экономического субъекта определяют организацию, цели и функции внутреннего контроля в зависимости от организационно-правовой формы, а также сложившейся системы управления, специфики, содержания, масштабов деятельности, состояния внутреннего контроля и объемов финансово-экономической деятельности.

Основные хозяйствующие субъекты крупного и среднего бизнеса создают службу внутреннего контроля при наличии следующих условий: стремления высшего руководства и собственников получать достоверную информацию и оценку действий руководителей всех уровней управления; усложненной структуры; наличия филиалов и дочерних компаний; разнообразия видов деятельности.

Таким образом, для того, чтобы регламентировать деятельность службы внутреннего контроля необходимо воспользоваться следующими внутренними нормативными документами:

- положение о службе внутреннего контроля (определение миссии, целей и задач, ответственности и полномочий);
- руководство службы внутреннего аудита (содержит аспекты организации работы службы и взаимодействия с другими подразделениями);
- внутрифирменные стандарты (типовые формы, методика проведения проверок и другие задачи);
- должностные инструкции сотрудников службы.

Численность службы внутреннего контроля должна иметь зависимость с поставленными задачами, состоянием контрольной среды и степенью подверженности организации различного рода рискам. Определение численности производится исходя из количества подразделений

и бизнес-процессов, которые имеются в организации, и временными затратами на аудит и контроль каждого из них.

На практике, основными ошибками при создании службы внутреннего контроля, которые снижают эффективность контроля либо сводят его на нет, являются: [6]

- низкая культура внутреннего контроля;
- неадекватное отношение к риску на фоне высоких финансовых результатов;
- игнорирование принципа разделения полномочий;
- неадекватные каналы передачи информации;
- бездействие руководства в отношении выявленных проблем.

В случае, если руководство демонстрирует пренебрежение в внутреннему контролю и своевременно не предпринимает мер по исправлению обнаруженных недостатков, ошибок, то внутренний контроль не даст ожидаемых результатов.

Когда отсутствуют процедуры контроля, которые относятся какому-либо из направлений деятельности, то процесс развития замедляется или вовсе останавливается. Так, если начнется текучка кадров, уменьшится количество инициатив, то данный факт будет свидетельствовать о том, что малые предприятия полностью сосредоточены на защите активов и предотвращении мошенничества и не обращают внимания на мотивацию сотрудников. Если же сконцентрировать внимание на то, чтобы оптимизировать налогообложение, и не обращать внимания на обеспечение прозрачности организации и управленческого учета, то менеджмент не будет иметь достоверные данные для необходимой аналитической работы, при помощи которых можно гибко реагировать на изменения во внешней среде.

Типичными проблемами в вопросах организации СВК, характерными для российских организаций, являются: [9, с. 2]

- отсутствие какого-либо вида процедур контроля применительно к какому-либо процессу;
- излишняя бюрократизация контроля на малых предприятиях, концентрация внутреннего контроля только на защите активов, подготовке управленческих отчетов, конфиденциальности;
- недостаток полномочий для осуществления контроля, конфликт интересов в системе контроля;
- недостаток какого-либо вида процедур в исследуемом центре ответственности;
- использование устаревших или не согласованных с другими подразделениями контрольных процедур.

Создавая СВК, организациям необходимо избегать применения правил и практики, которые имеют возможность неумышленно создавать стимулы или соблазны для создания неправомерных действий. В частности:

- чрезмерный акцент на достижении показателей или других операционных результатов, особенно имеющих краткосрочный характер и игнорирующих более долгосрочные риски;
- схемы вознаграждения сотрудников, которые чрезмерно ориентированы на краткосрочные показатели;
- неэффективное распределение обязанностей или контроля, которое создает возможности для неправильного использования ресурсов либо для сокрытия отрицательных показателей;
- слишком незначительные или, наоборот, непомерно строгие наказания за нарушения и злоупотребления.

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод. Несмотря на то, что организация СВК сама по себе не гарантирует автоматического достижения целей, ее отсутствие создает больше возможностей для совершения ошибок или их необнаружения. Именно поэтому внутренний контроль различных областей хозяйственной деятельности играет значительную роль в жизнедеятельности организации.

Литература:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 (с изменениями и дополнениями)
2. Правило (стандарт) N 8. Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом
3. Бабаев, Ю. А., Петров А. М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб. — практ. пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. — 424 с.
4. Букина, О. А. Азбука бухгалтера от аванса до баланса. — Ростов н/Д: Феникс, 2010. — 317 с.
5. Ивашкевич, В. Б., Семенова И. М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. — М.: Изд-во Бухгалтерский учет, 2011. — 192с
6. Кириченко, М. Системы внутреннего контроля. Организационные аспекты построения // Международный еженедельник «Финансовая газета». [Электронный ресурс] / <http://www.klerk.ru/buh/articles/317713>
7. Макаренко, С. А. Построение модели внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в организациях оптово-розничной торговли // Научный журнал КубГАУ. — 2011. — № 72 (08). [Электронный ресурс] / <http://ej.kubagro.ru/2011/08/pdf/10.pdf>
8. Сухарева, О. А. О внутреннем контроле // Главная книга. Конференц-зал. — 2012. — № 12. [Электронный ресурс] / <http://www.consultant.ru/law/consult/gk2012-12-21.html#art22987>
9. Шуклов, Л. В. Постановка внутреннего контроля как основа для перехода на МСФО: типичные проблемы и пути их решения // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 38. с. 2—11
10. Википедия. [Электронный ресурс] / <http://ru.wikipedia.org/wiki>

Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса

Крайнова Ксения Александровна, студент;
Кулина Екатерина Александровна, студент;
Сатушкина Вероника Сергеевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В условиях мирового экономического кризиса перед российскими предприятиями (особенно перед только созданными, молодыми предприятиями) стоит одна из самых главных задач: развитие деятельности и повышение их финансовой устойчивости. Вопросы оценки

и улучшения финансового состояния действующих предприятий являются наиболее актуальными и в данный период.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует состояние активов, их структуру, а также обеспечен-

ность активов источниками покрытия. Обычно ее оценка осуществляется либо с помощью относительных показателей — финансовых коэффициентов, либо на основе абсолютных показателей «балансовой модели».

Сущностью финансовой устойчивости является обеспеченность затрат и запасов источниками их формирования. Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность и сбалансированность имущества и источников.

Одним из главных этапов оценки финансово-экономической деятельности предприятия можно без сомнения назвать анализ финансовой устойчивости. Данный анализ позволяет определить, насколько предприятие платежеспособно, то есть, имеет ли оно возможность расплачиваться по своим обязательствам в определенный момент времени, а также отражает необходимую информацию для инвесторов о ликвидности активов.

Многие начинающие предприятия предпочитают развивать свой бизнес в большей части за счет заемных средств, нежели за собственные средства. Поэтому следует отметить, что для таких предприятий платежеспособность — это соблюдение соотношения между собственными и заемными средствами. При таком соотношении все долги предприятия должны погашаться за счет собственных средств полностью. В этом смысле важным является ликвидность активов, то есть время преобразования того или иного актива в денежную форму для расчетов по обязательствам.

Для проведения анализа финансовой устойчивости необходимо точно понимать, что такое финансовая устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия — это стабильное финансовое положение, при котором организация владеет необходимым объемом денежных средств, позволяющим обеспечивать непрерывную производственно-хозяйственную деятельность предприятия, а также своевременно погашать задолженность перед кредиторами и займодателями.

Анализ финансовой устойчивости предприятия проводится на определенную дату за прошедший период. Это позволяет определить насколько грамотно на предприятии, за анализируемый период времени, управляли финансовыми ресурсами в процессе их формирования, распределения и применения.

Неправильное соотношение финансовых ресурсов может привести к неспособности предприятия расплачиваться с долгами, а это в свою очередь может привести к банкротству. Под банкротством обычно подразумевают крайнюю стадию финансового кризиса, при котором предприятие впредь неспособно выполнять свои непосредственные текущие обязательства. Для того чтобы не допустить такой ситуации определяется финансовая устойчивость, на предприятии на постоянной основе проводится мониторинг финансовой устойчивости. Это является обязательным условием жизнедеятельности любого предприятия в кризисных условиях (как крупных, так средних и малых).

Общая методика анализа финансовой устойчивости включает расчет абсолютных и относительных показателей.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости — это те показатели, которые характеризуют ликвидность предприятия, а также состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования. Причем для предприятий, в составе активов которых значительную часть занимают «Запасы», наиболее важными являются показатели, характеризующие источники формирования запасов.

Абсолютными показателями, которые характеризуют источники формирования оборотных активов, являются следующие.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) находится по формуле:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА} + \text{ДО} \quad (1)$$

где, СК — реальный собственный капитал,

ВА — величина внеоборотных активов (I раздел баланса),

ДО — долгосрочная дебиторская задолженность.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СДИ) находится по формуле:

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДО} + \text{ЦФП} \quad (2)$$

СОС — собственные оборотные средства,

ДО — долгосрочные кредиты и займы (IV раздел баланса),

ЦФП — целевое финансирование и поступление.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ) находится по формуле:

$$\text{ОИ} = \text{СДИ} + \text{КЗ} \quad (3)$$

СДИ — собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов,

КЗ — краткосрочные заемные средства [2].

Исходя из выше перечисленных показателей, можно определить тип финансовой устойчивости предприятия. Тип финансовой устойчивости определяется по модели, представленной в таблице 1 в качестве излишка или недостатка по каждому из трех показателей.

Чтобы определить излишек (недостаток) необходимо от каждого из трех показателей отнять запасы (II раздел актива баланса). Если по соответствующему показателю получается положительный результат, то формируется излишек (показатель со знаком «+»). Если по соответствующему показателю получается отрицательный результат, то формируется недостаток (показатель со знаком «-»).

Первый тип характеризует абсолютную финансовую устойчивость и свидетельствует о том, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами. Данное состояние встречается довольно редко и не всегда его можно охарактеризовать как безупречное, так как, основываясь на его результатах можно сделать вывод, что предприятие не может правильно использовать внешние источники для своей деятельности.

Таблица 1. Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансового состояния	СОС	СДИ	ОИ
1 тип — абсолютная финансовая устойчивость	+	+	+
2 тип — нормальная финансовая устойчивость	-	+	+
3 тип — неустойчивое финансовое состояние	-	-	+
4 тип — кризисное финансовое состояние	-	-	-

Второй тип называется нормальная финансовая устойчивость. Он означает, что запасы предприятия покрываются не только за счет собственных оборотных средств, но и за счет долгосрочных кредитов и займов. Такое состояние для предприятия является наиболее оптимальным.

Третий тип характеризуется как неустойчивое финансовое состояние. Он свидетельствует о том, что платежеспособность предприятия нарушена. Для стабилизации такой ситуации следует уменьшить дебиторскую задолженность, увеличить собственные оборотные средства и ускорить оборачиваемость запасов.

Четвертый тип — это кризисное финансовое состояние, состояние при котором предприятие находится на грани банкротства и его денежные средства не позволяют покрыть даже кредиторскую задолженность [3].

Относительные показатели финансовой устойчивости рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса предприятия. В методике расчета показателей финансовой устойчивости существует большое количество коэффициентов. Из них можно выделить наиболее общие и представить в таблице 2.

Таблица 2. Относительные показатели финансовой устойчивости

№ п/п	Коэффициент	Порядок расчета	Норматив	Характеристика
1.	Коэффициент концентрации собственного капитала или автономии	Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса) / Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\geq 0,5$	Показатель отражает долю собственных средств в структуре капитала
2.	Коэффициент концентрации заемного капитала	Заемный капитал (стр. 1500+1400 баланса) / Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\leq 0,5$	Показатель, который показывает, какая часть заемных средств содержится в структуре капитала предприятия
3.	Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса) + Долгосрочные обязательства (стр. 1400 баланса) / Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\geq 0,75$	Показатель отражает долю собственных средств и долгосрочных источников в структуре капитала
4.	Коэффициент финансовой зависимости	Валюта баланса (стр. 1700 баланса) / Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)	< 2	Этот показатель отражает, какой объем средств, приходится на 1 руб. вложенных в активы
5.	Коэффициент маневренности собственного капитала	СОС (стр. 1200–1500 баланса) / Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)	0,2–0,5	Показатель отражает, какая доля собственного капитала используется для финансирования деятельности предприятия
6.	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Заемный капитал (стр. 1400+1500 баланса) / Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)	≤ 1	Показатель показывает, сколько заемных средств привлечено на 1 руб. вложенных в активы собственных средств

Анализ расчетных показателей является основным инструментом оценки финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим методику оценки финансовой устойчивости на примере конкретного предприятия, а именно на примере ООО «ГРИН».

Общество с ограниченной ответственностью «Грин» создано в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным Законом от 28.02.98 года «Об обществах с ограниченной ответственностью». Место нахождения Общества с ограниченной ответственностью «Грин»: Самарская область, г. Тольятти, ул. Транспортная, 9.

Основным видом деятельности предприятия являются строительные работы. Целью создания Общества является осуществление коммерческой деятельности для получения прибыли и наиболее полного удовлетворения потребностей населения.

Проанализируем финансовую устойчивость на основе абсолютных и относительных показателей. Результаты отразим в таблицах 3 и 4.

Исходя из выше перечисленных показателей, определим тип финансовой устойчивости предприятия по Таблице 1. Мы видим недостаток СОС и СДИ, тогда как Общая величина основных источников формирования запасов и затрат показывает положительную динамику. Следовательно — неустойчивое финансовое состояние.

На основании проведенного анализа относительных показателей финансовой устойчивости можно сделать выводы:

По коэффициенту автономии: величина собственного капитала в общей величине источников имущества имеет достаточное значение. В 2012 году доля собственного ка-

питала составляет 65% от величины всех источников, в 2013 году доля собственного капитала составляет 57% от величины всех источников. Несмотря на снижение собственного капитала в общей структуре за 2 анализируемых периода, величина его в сравнении с нормативом (50%) достаточная для отнесения предприятия к финансово устойчивым.

По коэффициенту концентрации заемного капитала: в 2012 году доля заемного капитала составляет 35%, а в 2013 году она повышается до 43%. Произошло увеличение заемного капитала на 8%, но данные коэффициенты в обоих годах выполняют условие норматива, что также позволяет судить о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

По коэффициенту финансовой устойчивости: мы видим, что в 2013 году произошло уменьшение данного коэффициента на 7% по сравнению с 2012 годом. Если в 2012 году за счет собственного капитала формировалось 65% чистых активов в совокупных активах компании, то в 2013 году эта доля понизилась до 58%.

По коэффициенту финансовой зависимости: в 2013 году этот показатель вырос на 21%. Увеличилась зависимость фирмы от внешних займов. Также есть потенциальная опасность возникновения у фирмы дефицита денежных средств.

По коэффициенту манёвренности собственного капитала: в 2013 году данный коэффициент уменьшился на

Таблица 3. Анализ финансовой устойчивости (абсолютные показатели), тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателя	Расчёт		Отклонение
		2013 год	2012 год	
1	Наличие собственных оборотных средств (СОС)	19 825	22 789	- 2 964
2	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СДИ)	20 134	22 877	-2 743
3	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ)	46 506	39 680	6 826

Таблица 4. Анализ финансовой устойчивости (относительные показатели)

№ п/п	Наименование показателя	Нормативное ограничение	Расчёт		Отклонение
			2013 год	2012 год	
1	Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии)	≥ 0,5	0,57	0,65	-0,08
2	Коэффициент концентрации заёмного капитала	≤ 0,5	0,43	0,35	0,08
3	Коэффициент финансовой устойчивости	≥ 0,75	0,58	0,65	-0,07
4	Коэффициент финансовой зависимости	< 2	1,75	1,54	0,21
5	Коэффициент манёвренности собственного капитала	0,2–0,5	0,56	0,73	-0,17
6	Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	≤ 1	0,75	0,54	0,21

17%. Этот коэффициент показывает, что у данного предприятия и в 2013, и в 2012 годах есть большая доля собственных средств, находящихся в мобильной форме (56% и 73% соответственно).

По коэффициенту соотношения заёмных и собственных средств: в обоих годах данный коэффициент не превышает норматив, что говорит о том, что у предприятия небольшая зависимость от заемных средств, несмотря на то, что в 2013 году он увеличился на 21%.

В целом анализ относительных показателей свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, о хорошей структуре источников капитала. Такое предприятие имеет потенциал для расширения производства, за счет привлечения заемного финансирования.

Анализ финансовой устойчивости должен показать наличие или отсутствие у предприятия возможностей по привлечению дополнительных заемных средств, способ-

ность погасить текущие обязательства за счет активов разной степени ликвидности.

Любое предприятие, владея методикой экономического анализа форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, может проводить такой анализ и регулировать структуру имущества и источников, управлять ими с целью их оптимизации и, следовательно, повышения эффективности финансово — хозяйственной деятельности в целом.

Если крупные и средние предприятия занимаются анализом отчетности, и для этого в их структуре есть соответствующие службы. То малые предприятия не всегда владеют подобной методикой и не всегда правильно используют приемы экономического анализа. Анализ финансовой отчетности должен использоваться на постоянной основе в качестве периодического мониторинга (еженедельно, ежемесячно, ежеквартально и т.д.) деятельности предприятия.

Литература:

1. Финансовый менеджмент: в вопросах и ответах: учеб. пособие / В.В. Ковалев, Ковалев Вит. В. — Москва: Проспект, 2013. — 304 с.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — Киев: Ника-Центр: Эльга, 2004. — 653 с.
3. Ковалев, В. В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или как понимать баланс: учеб. — практич. пособие. — М.: Проспект, 2009. — 448 с.

Внутренний аудит: проблемы и перспективы развития

Круглова Анастасия Викторовна, студент;

Боровицкая Марина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В данной статье раскрываются теоретические вопросы, проблемы и перспективы развития внутреннего аудита на предприятии.

В современных условиях экономической нестабильности важным элементом является внутренний аудит. Для нормального функционирования экономики необходима всесторонняя и объективная картина финансового состояния и деятельности организаций за определенный период. Внутренний аудит способен оказать помощь предприятиям в совершенствовании процедур внутреннего контроля, созданию информации об издержках, рисках, а также выработке рекомендаций по эффективному использованию ресурсов для успешного функционирования предприятия.

В экономически развитых странах бизнесмены уделяют внутреннему аудиту такое же пристальное внимание, как и внешнему. У нас в стране пока не так: если становление внешнего аудита в России, можно сказать, уже состоялось, то отечественный внутренний аудит и в профессиональном, и в законодательном, и в институциональном аспектах се-

годня находится все еще в зачаточном состоянии. Значение собственного аудита еще в полной мере не оценено.

Главной целью внутреннего аудита является предоставление руководству объективной, надежной и своевременной информации о деятельности предприятия. Задачей внутреннего аудита выступает организация системы внутреннего контроля, являющаяся обязательной компонентой для воплощения прав и ответственности управляющего органа и должностных лиц [1].

Эффективность работы топ-менеджеров предприятия определяется их способностью минимизировать возникающие риски. Система внутреннего контроля нацелена на снижение негативного влияния всевозможных рисков.

Процесс управления предприятием и система внутреннего контроля неотделимы друг от друга. Их целостность обусловлена потребностью в постоянном взаимодействии. Система внутреннего контроля — это эффективный элемент управляющего процесса предприятия, который помогает обеспечить управляющих важной информацией, по функционированию всех ее подсистем методом верной

постановки финансовой, правовой работы, бухгалтерского учета и отчетности.

Внутренний аудит — это деятельность предприятия, регламентированная внутренними документами, которая необходима в первую очередь для предотвращения потерь ресурсов, стабилизации бухгалтерского учета, а так же по контролю звеньев управления и различных аспектах функционирования предприятия.

Три основных подхода к организации внутреннего аудита представлены на рис. 1.

Создание службы внутреннего аудита подразумевает, что работники компании превосходно знакомы с внутренней структурой и отраслевыми отличительными чертами бизнеса. Положительным нюансом считается и то, что когда аудиторские задания производятся своими штатными работниками, то приобретенные ими умения и навыки остаются внутри компании. Помимо всего этого, начальство компании применяет внутренний аудит как базу для проф. подъема, приобретения конкретных умений и продвижения по карьерной лестнице будущих управленческих кадров.

Вторым способом организации внутреннего аудита является использование аутсорсинга. Данный подход предполагает полную или частичную передачу функций по ведению внутреннего аудита специализированной компании или внешнему консультанту.

Третий вариант заключается в том, что в рамках предприятия создается отдел внутреннего аудита, но в некоторых случаях могут привлекаться эксперты специализированной компании или внешние консультанты.

Необходимо заметить, что выбор способа организации службы внутреннего аудита во многом определяется отраслевой особенностью и масштабами деятельности предприятия, которые необходимо рассматривать перед планированием.

Так построение службы внутреннего аудита помогает минимизировать затраты предприятия, которые связаны

с проведением внешнего аудита, т.к. при обязательной внешней проверке, внешняя служба сможет полагаться на результаты проверки службы внутреннего аудита, что поможет сократить значительный объем действий, выполняемых внешними аудиторами.

Система внутреннего аудита предприятия имеет ряд значительных преимуществ, которые, во-первых, связаны с выявлением запасов, средств, а во-вторых источниками необходимых предприятию. Не менее большую роль играет и исследование рекомендаций, затрагивающих модернизации системы учета и внутреннего контроля либо, как минимум, оценка применения уже имеющегося на предприятии информационно-программного обеспечения. Данные превосходства, в конце концов, дадут почву для увеличения интересов различных инвесторов для таких фирм [2]. Перспективы создания службы внутреннего аудита для предприятий представлены на рис.2.

Верно сложенная работа службы внутреннего аудита обязана направлять сотрудников фирмы, особенно при условии финансового спада, исполнять действующее законодательство, придерживаться нормативных актов, созданных предприятием внутренних проектов, правил и процедур, вовремя предостерегать и уменьшить риски, связанные с незапланированными затратами или же утратой репутации предприятия [3]. Наиболее проблемные аспекты внутреннего аудита представлены на рис.3.

Отмеченные проблемы могут привести к пробелам, связанным не столько с организацией внутреннего аудита, но и к проблемам в теории и практике.

Руководители современных предприятий в условиях сложившейся сложной экономической ситуации, все более критично оценивают финансовое положение своих предприятий. В условиях ужесточающейся экономической конкуренции, в целях закрепления своих позиций

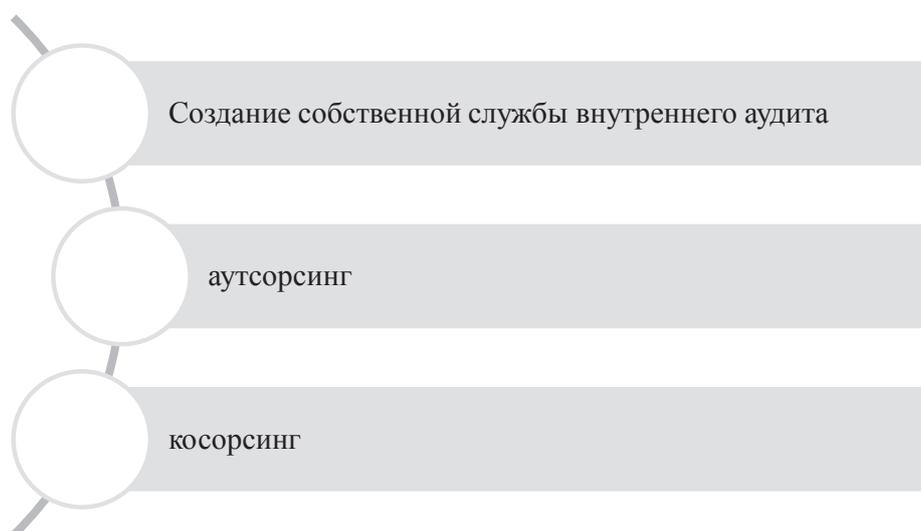


Рис. 1. Основные подходы к трактовке внутреннего аудита



Рис. 2. Результаты создания службы внутреннего аудита на предприятии

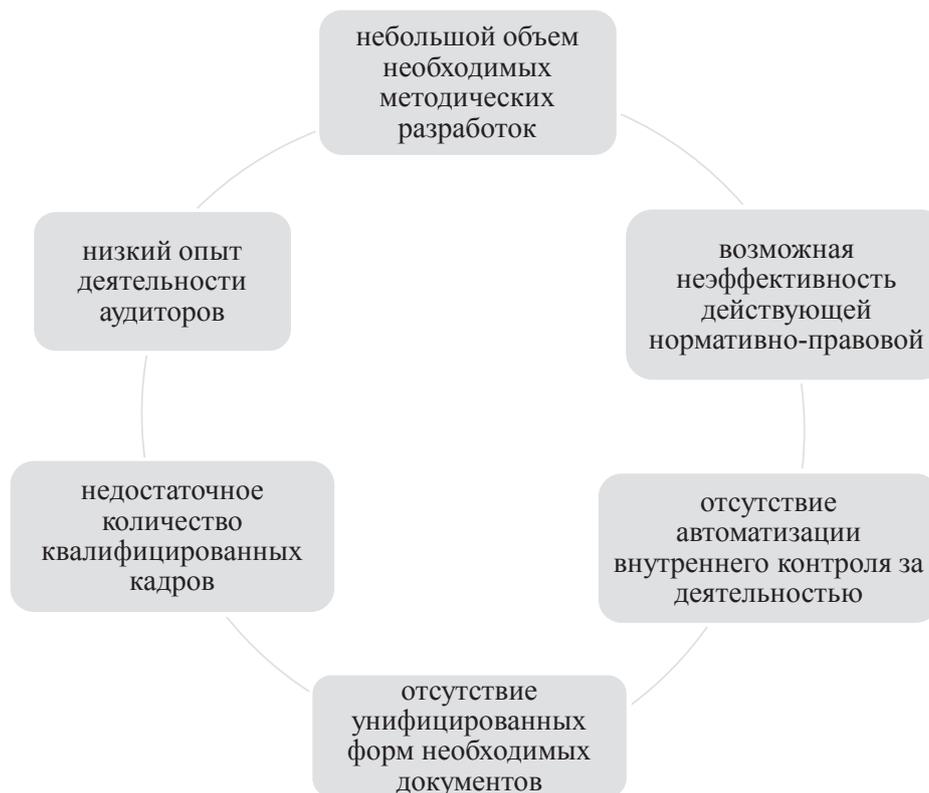


Рис. 3. Проблемные аспекты в системе внутреннего аудита предприятия

на рынке и повышения эффективности бизнеса, руководители пытаются направить свои усилия на мобилизацию собственных резервов, выявление причин потерь и перерасхода материальных и финансовых ресурсов предприятия [4].

В связи с тем, что топ-менеджеры порой готовы точно и верно оценить ситуации, они обязаны применять информацию, которой в полной мере обладает внутренний аудит. Непосредственно данный инструмент может помочь провести анализ и увеличить эффективность принятия решений руководством. Благодаря внутреннему ау-

диту, руководителю удастся по-новому взглянуть на вещи и оценить качество принятых управленческих решений.

Подводя итоги, нужно отметить, что в наше время развития и становления рыночных отношений, предоставляются большие полномочия внутреннему аудиту показать собственные возможности и доказать свою потребность как владельцам, так и менеджменту фирм. При организации отдела внутреннего аудита у руководства фирм возникает мощный инструмент, при помощи которого можно увеличить эффективность бизнеса и достичь новых высот.

Литература:

1. Воронина, Л.И. Аудит: Теория и практика: учебник для бакалавров / Л.И. Воронина. — 3-е изд., перераб. — М.: Издательство «Омега-Л», 2014. — 566с.
2. Орлова, О.Е. Проблема организации внутреннего контроля // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения — 2012. — № 6 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа»;

3. Полисюк, Г. Б. Место и роль внутреннего аудита в системе внутрифирменного контроля // Все для бухгалтера — 2011. — № 7 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа».
4. Боровицкая, М. В. Перспективы развития и проблемы аудита эффективности в России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). с. 11–13.

Управление денежными потоками предприятия

Махонина Екатерина Андреевна, студент

Научный руководитель: Вокина Елена Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Управление денежными потоками является неотъемлемым элементом финансовой политики предприятия. От того, насколько эффективно распределены денежные средства, зависит не только платежеспособность

и финансовая устойчивость в краткосрочном периоде, но и перспективы развития предприятия.

Управление денежными потоками можно разделить на основные этапы, представленные на рис. 1.



Рис.1. Этапы управления денежными потоками

Финансовый цикл — это временной период, начинающийся с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности), до момента получения денежных средств от покупателей за реализованную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Длительность финансового цикла можно определить по формуле (1):

$$\text{ДФЦ} = \text{ПОЗ} + \text{ПОДЗ} - \text{ПОКЗ}, \quad (1)$$

где ДФЦ — продолжительность финансового цикла предприятия, в днях;

ПОЗ — период оборота запасов предприятия, в днях;

ПОДЗ — средний период оборота текущей дебиторской задолженности, в днях;

ПОКЗ — средний период оборота текущей кредиторской задолженности, в днях.

Анализ денежных потоков нужно проводить для выявления оснований недостатка или избытка денежных на предприятии и выявления источников их поступлений и направлений использования. Анализ дает возможность управлять платежеспособностью и дать ответ на несоответствия в финансовом результате деятельности предприятия и сальдо денежных потоков. Как правило, анализ денежных потоков проводят по трем основным видам деятельности: основной (текущей), инвестиционной, финансовой.

Для проведения анализа денежных потоков применяют «Отчет о движении денежных средств», представляющий собой форму годовой бухгалтерской отчетности, утвержденная приказом Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности» от 2.07.2010 г. № 66н [1]. В нем отражаются поступления и платежи денежных средств и эквивалентов и их остатки на начало и конец отчетного периода.

Анализ денежных потоков проводят двумя методами:

- прямой метод, который определяет валовые денежные поступления и платежи. Исходным элементом данного метода является выручка от продаж.

- косвенный метод, который корректирует чистую прибыль (убыток) на сумму доходов и расходов, не связанную с реальным движением денежных средств.

Использование прямого метода дает возможность оценить ликвидность предприятия, так как он подробно отражает движение денежных средств на счетах бухгалтерского учета, что дает основание для того чтобы понять, достаточно ли денежных средств у предприятия для оплаты текущих обязательств, и для осуществления инвестиционной деятельности.

Косвенный метод анализа движения денежных потоков позволяет узнать причину несоответствия между прибылью и денежными средствами за отчетный период.

В процессе анализа движения денежных средств косвенным методом чистую прибыль корректируют на величину доходов и расходов, не связанных с поступлением и оттоком денежных средств, чтобы не повлиять на величину чистой прибыли. Таким образом, чистая прибыль преобразуется в величину изменения денежных средств по операционной деятельности за отчетный период.

Следующим немаловажным этапом в управлении денежных потоков является планирование и прогнозирование.

Не планируя денежные потоки и рационально не распределяя денежные средства, предприятие не в силах предугадать кассовые разрывы. В данной ситуации нередки случаи, когда предприятие не способно платить по счетам от поставщика из-за нехватки денег. Обещая погасить задолженность в следующем месяце, нет гарантии, что снова не возникнет кассовый разрыв. Как следствие, портятся отношения с контрагентом.

Кассовые разрывы формируются как следствие отрицательного денежного потока. Даже прибыльное предприятие может на какой-то период времени оказаться неплатежеспособным. Причиной этому являются неправильно организованные платежи, например большая дебиторская задолженность. Избежать данную проблему поможет грамотное планирование денежных потоков.

Планирование денежных потоков способствует определению источников денежных средств и оценки их направления использования.

Основной задачей составления плана движения денежных средств является проверка реальности источников поступления денежных средств и их рационального использования, синхронности их возникновения, а также определение потребности в заемных средствах [5].

На практике иногда разрабатывают несколько планов с возможными сценариями развития доходов и расходов предприятия. Работа по составлению подобных сценариев и проведению расчетов важна не только как средство получения формальных планов, но и потому, что она позво-

ляет заранее обдумать возможные пути развития предприятия.

Планирование отдельных платежей, относящихся ко всему предприятию, взаимосвязано. Предпосылкой для планирования платежей, наряду со знаниями принципиальных возможностей формирования и взаимосвязей этих расчетов, является анализ факторов, определяющих направления и объемы потоков платежей (как объекта расчетов) по виду, величине и времени.

К планированию денежного потока в первую очередь относится составление бюджета денежных средств, в котором в стоимостном выражении отражаются показатели программы действий в области производства, получения сырья и реализации готовой продукции на определенный период времени (год, квартал, месяц).

Кроме плана движения денежных средств на год целесообразно составлять краткосрочный план на короткие промежутки времени (месяц, декаду) в форме платежного календаря.

Платежный календарь — это финансовый документ, который обеспечивает ежедневное управление поступлением и расходованием денежных средств предприятия.

Содержание платежного календаря может меняться в зависимости от специфики деятельности предприятия и предпочтений руководителей.

Платежный календарь составляется на основе реальной информационной базы о денежных потоках организации, в состав которой входят: договоры с контрагентами; акты сверки расчетов с контрагентами; счета на оплату продукции; счета-фактуры; банковские документы о поступлении средств на счета; платежные поручения; графики отгрузки продукции; графики выплаты заработной платы; состояние расчетов с дебиторами и кредиторами; законодательно установленные сроки платежей по финансовым обязательствам перед бюджетом и внебюджетными фондами; внутренние приказы [3].

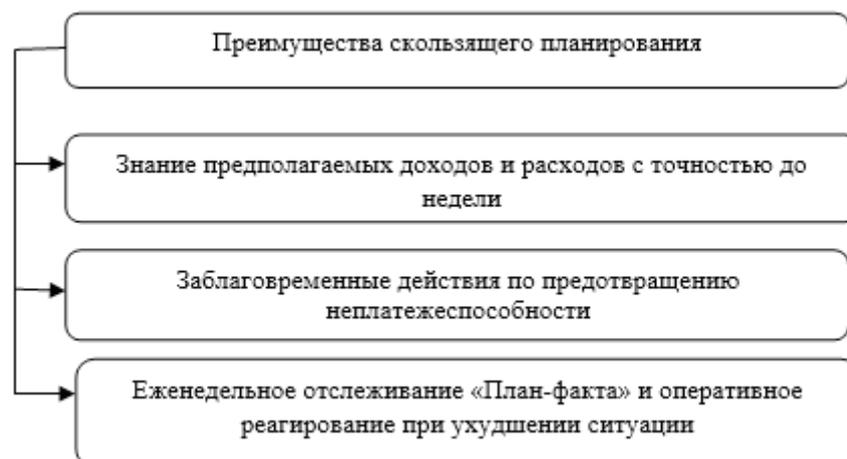


Рис. 2 Преимущества скользящего планирования

Скользящее планирование — более трудоемкое при составлении, чем бюджетирование. Оно представляет собой технологию планирования, предполагающую после прохождения определенного этапа деятельности изменять планы на будущее, «отдавая» их границу на длину пройденного этапа [2]. Однако, этот способ планирования даёт существенные преимущества предприятию, отраженные на рис. 2.

Одним из наиболее важных и сложных этапов стратегического управления денежными потоками предприятия является их оптимизация.

В первую очередь необходимо сбалансировать существующие объемы денежных потоков предприятия. Как известно, на финансовое состояние любой организации негативное воздействие способны осуществлять как отрицательный, так и избыточный денежные потоки.

Избыток денежных средств предприятия имеет такие отрицательные последствия, как потеря реальной стоимости

денежных средств из-за инфляции, упущенная возможность получения дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования.

Дефицитный денежный поток снижает ликвидность и платежеспособность предприятия, повышает рост просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, задолженность по кредитам. В случае задолженности по выплате заработной платы работникам возможно резкое снижение производительности труда.

Управление денежными потоками — это немаловажная составляющая ускорения оборота капитала предприятия. Оно позволяет сократить продолжительность финансового цикла и уменьшить потребность в заемных средствах с помощью рационального использования собственных денежных средств, повысить платежеспособность, финансовую устойчивость и ликвидность предприятия, а также минимизировать затраты на финансирование своей деятельности.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности» от 2.07.2010 г. № 66н
2. Алексей розов Планирование и управление денежными потоками: [Электронный ресурс] 17.04.09 URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/145887/>
3. А. Ф. Гарифулин Платежный календарь как инструмент бюджетирования // «Планово-экономический отдел» — 2012-№ 1
4. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. — 408 с.
5. Моисеева, Е. Г. Управление денежными потокам: планирование, балансировка, синхронизация // «Справочник экономиста» — 2010 — № 5

Архитектура зарубежного моделирования оценки вероятности банкротства

Мельников Герман Андреевич, студент
Научный руководитель Шнайдер Ольга Владимировна, профессор
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

На современном этапе экономических отношений в странах зарубежья оценка риска несостоятельности базируется на использовании факторных моделей, разработанных непосредственно на многомерном дискриминантном анализе. Объединенное влияние нескольких переменных (например, финансовых коэффициентов) использует мультипликативный дискриминантный анализ. Цель данного анализа — это построение линии, делящей все компании на две группы: если точка расположена над линией, компании, которой она соответствует, финансовые затруднения, и банкротство в том числе, в ближайшем будущем не грозят, и наоборот. Эта линия и называется дискриминантной функцией, или индексом Z. Мультипликативный дискриминантный анализ для прогнозирования вероятности банкротства использовали

такие зарубежные авторы, как Э. Альтман, Дж. Фулмер, Ж. Конан и М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер и Г. Тишоу, Ж. Лего и Г. Спрингейт [1].

Самой элементарной моделью диагностики банкротства является двухфакторная математическая модель, построение которой учитывает только два показателя: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заемных средств в пассивах. Модель простая и используется даже в условиях информационной недостаточности, однако она не обеспечивает комплексной оценки и высокой точности.

Наиболее широкое применение в практике финансово-хозяйственной деятельности предприятий, для оценки вероятности несостоятельности получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером.

Необходимо заметить, что в экономике рыночных отношений наиболее точными признаются многофакторные модели прогнозирования банкротства, которые содержат несколько финансовых показателей. В отличие от российской практики в практике зарубежных финансовых показателей для оценки вероятности банкротства зачастую используется «Z-счет» Эдварда Альтмана (индекс кредитоспособности), представляющий пятифакторную модель, построенную по данным успешно действующих и обанкротившихся промышленных предприятий США [2].

Стоит учесть, что без определенных коэффициентных поправок идеальной данную модель в реальных условиях считать нельзя, так как она была построена Э. Альтманом в период между 1946 и 1965 гг., из шестидесяти шести проанализированных предприятий половина работала успешно. Так же стоит отметить то, что им были исследованы только двадцать два аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства предприятия того времени.

Построенный с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа индекс кредитоспособности позволяет на начальном этапе зарождения признаков банкротства разделить субъекты хозяйствования на потенциальных банкротов и не банкротов.

Итоговый коэффициент вероятности банкротства Z рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых был наделен определенным весом, установленным статистическими методами. Одним из показателей модели является отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций предприятия к заемным средствам, однако не все российские организации продают свои акции на рынке, поэтому в условиях России эта модель может быть применима только для акционерных обществ. Для остальных организаций можно использовать модель Альтмана (1983 г.), несколько адаптированную к российским условиям [3].

В эту модель также включаются пять показателей:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (1)$$

где, X_1 — доля чистого оборотного капитала в активах,
 X_2 — доля формирования активов за счет нераспределенной прибыли,

X_3 — рентабельность активов,

X_4 — коэффициент соотношения собственного и заемного капитала,

X_5 — коэффициент оборачиваемости активов.

Оценка вероятности банкротства по пятифакторной модели (1983 г.) Альтмана представлена в таблице 1.

Таблица 1. Оценка вероятности банкротства по пятифакторной модели Альтмана

Значение Z	Вероятность банкротства
$< 1,23$	Вероятность банкротства очень высокая, т.е. предприятие практически является несостоятельным (банкротом)
$1,23 < Z < 2,89$	Вероятность банкротства достаточно высока (зона неопределенности)
$Z \geq 2,89$	Вероятность банкротства ничтожно мала

Порядок расчета показателей отражен в таблице 2.

Таблица 2. Порядок расчета показателей

Показатель	Порядок расчета
X_1	Чистый оборотный капитал (оборотные активы — краткосрочные обязательства) / Общая величина активов
X_2	Нераспределенная прибыль / Общая величина активов
X_3	Прибыль до налогообложения + проценты к уплате / Общая величина активов
X_4	Балансовая стоимость собственного капитала / Заемный капитал
X_5	Выручка (нетто) от продажи / Общая величина активов

Заслуживает отдельного внимания и система показателей Уильяма Бивера для оценки потенциальной несостоятельности, т.е. банкротства. Являясь первым финансовым аналитиком, использующим статистические приемы в сочетании с финансовыми коэффициентами для прогнозирования вероятного банкротства предприятия, У. Бивер создавал базу данных, которую использовал потом в своей модели для статистического тестирования надежности тридцати финансовых коэффициентов с различной степенью значимости для прогнозирования

финансового будущего предприятий. Среднее значение данных показателей у фирм, не имевших финансовых проблем, сравнивалось с величиной показателей у компаний, которые позже обанкротились [4].

Стоит заметить, что им в ходе исследования была выделена закономерность в том, что среднее значение рассматриваемого коэффициента у предприятий, которые позже обанкротились, отличается от величины того же самого показателя у преуспевающих предприятий, сохранивших способность платить по своим краткосрочным обязательствам.

Финансовым аналитиком У. Бивером была предложена система показателей для оценки финансового состояния организации с целью диагностики банкротства (таблица 3).

Таблица 3. Система показателей У. Бивера

№ п/п	Название показателя	Порядок расчета	Значение показателей		
			группа 1	группа 2	группа 3
1	2	3	4	5	6
1	Коэффициент Бивера	Денежный поток (чистая прибыль + амортизация) / Среднее значение заемного капитала	0,4–0,45	0,17	- 0,15
2	Экономическая рентабельность, %	Чистая прибыль x 100% / Средняя стоимость активов	6,0–8,0	4,0	- 22,0
3	Финансовый левередж, %	Средняя стоимость заемного капитала x 100% / Средняя стоимость пассивов	≤ 37	≤ 50	≤ 80
4	Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	Собственный капитал — внеоборотные активы / Средняя стоимость активов	0,4	≤ 3	≈ 0,06
5	Коэффициент текущей ликвидности	Средняя стоимость оборотных активов / Краткосрочные обязательства	≤ 3,2	≤ 2	≤ 1
Группа 1 — нормальное финансовое состояние, риск банкротства незначителен					
Группа 2 — неустойчивое финансовое состояние, риск банкротства средний (в течение 5 лет)					
Группа 3 — кризисное финансовое состояние, риск банкротства (в течение года)					

Коэффициент Бивера расценивают как один из показателей уровня платежеспособности.

Финансовый леверидж обычно рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному капиталу. Исходя из порядка расчета (графа 3) — это коэффициент финансовой зависимости.

Изучив и проанализировав зарубежные модели прогнозирования вероятности банкротства, представим основные их недостатки (рисунок 1).

Отсутствие в России статистических материалов по организациям-банкротам не позволяет скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и поро-

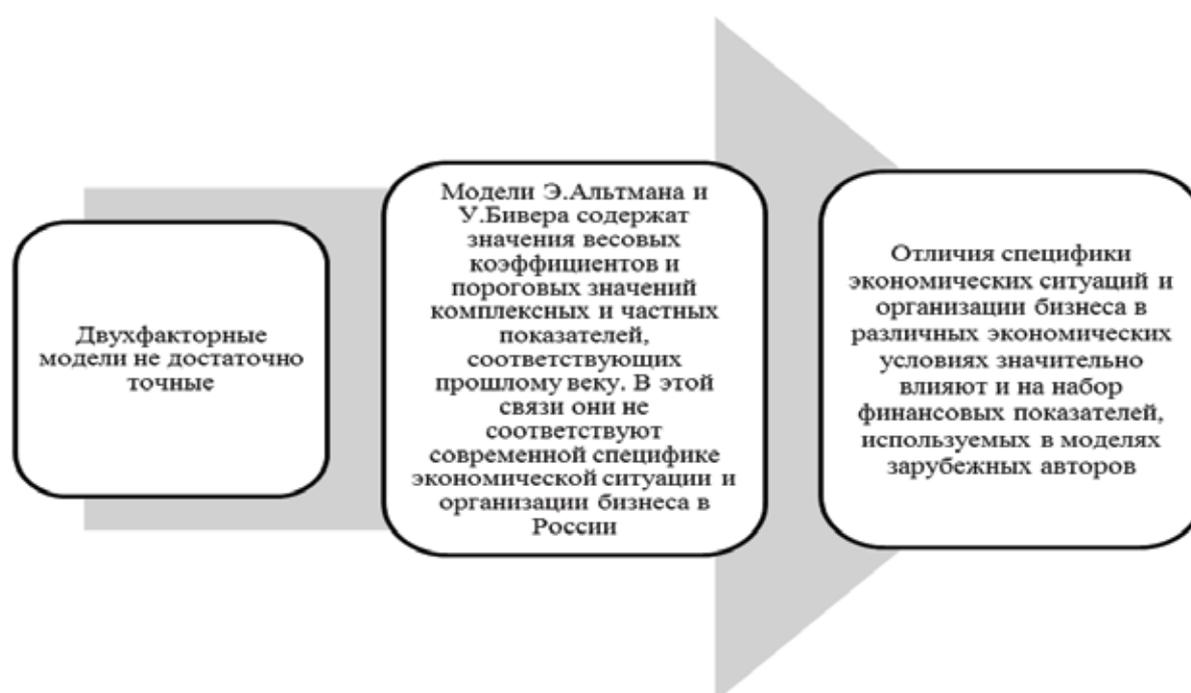


Рис. 1. Недостатки зарубежных моделей прогнозирования вероятности банкротства

говых значений с учетом российских экономических условий, а определение данных коэффициентов экспертным путем не обеспечивает их достаточной точности [5].

При оценке риска банкротства возникают, по крайней мере, два обстоятельства заслуживающих отдельного внимания. Первое — искажение в переводе экономического значения показателей в зарубежной и отечественной практике, их привязка к отчетности имеющей определенные отличия. Второе — отличие в законодательной, информационной базе и налоговой нагрузке российских предприятий от зарубежных субъектов хозяйствования. Следует отметить, что такие различия не позволят применить зарубежную методика по определению риска банкротства в полной мере, а позволят лишь частично из множества финансовых показателей выбрать несколько полезных.

Таким образом, раскрывая теоретическую и практическую значимость разработанных методик оценки несостоятельности, или банкротства необходимо отметить, что представленные системы критериев диагностики банкротства являются несовершенными, в части того, что по этим методикам, можно объявить банкротом даже высо-

корентабельное предприятие, если оно использует в обороте много заемных средств. Также стоит учесть то, что к нормативному значению принятых критериев следует подходить индивидуально с учетом отраслей экономики и не только отраслей, но и под отрасли.

Поэтому поиск новых алгоритмов диагностики вероятности банкротства хозяйствующих субъектов, свободных от указанных недостатков, сохраняет свою актуальность.

В заключение статьи необходимо отметить, что при оценке несостоятельности во внимание берется влияние рисков прошлых периодов, хотя предприятие и его партнеров, контрагентов и конкурентов интересуют перспективное финансовое состояние. Зарубежными и российскими специалистами разработаны модели прогнозирования банкротства, позволяющие предсказать кризисную ситуацию коммерческой организации еще до появления ее очевидных признаков, кроме этого современные модели учитывают налоговую нагрузку на предприятия. Такие изменения дают возможность использовать различные антикризисные стратегии для предотвращения несостоятельности.

Литература:

1. Мазурова, И. И., Белозерова Н. П., Леонова Т. М., Подшивалова М. М./ Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учебное пособие — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
2. Парушина, Н. В. Теория и практика финансового анализа в управлении эффективностью деятельности организаций [Текст] / Н. В. Парушина // Экономические системы: генезис, формирование, развитие и прогнозирование: коллективная монография / под ред. проф. Н. И. Лыгиной. — Воронеж: Научная книга, 2011. — с. 47–63.
3. Проблемы прогнозирования банкротства на отечественных предприятиях Электронный ресурс // Режим доступа: http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num=342139&razdel=39&w=0&p_n=1. (дата обращения 04.04.2015).
4. Чурсина, Ю. А. Выявление эффективной методики диагностики банкротства предприятия в целях предупреждения введения антикризисного управления [Текст] / Ю. А. Чурсина, К. В. Кондратьев // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 1.
5. Балдин, К. В., Белугина, В. В., Галдицкая С. Н., Передеряев, И. И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: учебное пособие. — 2-е изд. — М.: Издательство — торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008.

Нематериальные активы: сущность значения в финансово-хозяйственной деятельности организации

Мирсияпова Люция Ильясовна, студент

Научный руководитель: Усольцева Ирина Васильевна, доцент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В последние годы резко увеличилась степень и роль нематериальных активов в производственной и финансовой деятельности организации. В связи с этим особую актуальность для российских организаций приобрела проблема совершенствования учета и анализа показателей использования нематериальных активов.

В современной экономике богатство и рост порождаются, прежде всего, нематериальными активами. Мате-

риальные и финансовые активы быстро преобразуются в товары, в лучшем случае, приносящие среднюю окупаемость произведенных инвестиций. Сверхприбыль приносит разумное использование нематериальных активов.

Понятие «нематериальные активы» используется в отечественной хозяйственной практике с начала 90х годов XX века, что связано с развитием высоких технологий, а также с необходимостью обособления в учете не-

которых видов имущества, не имеющих выраженной материально-вещественной формы и в то же время широко применяемых в управленческой, производственной и торговой деятельности организаций.

Нематериальные активы всегда вызывали много сомнений и вопросов, потому, что с такими активами нельзя обращаться так же, как с другим имуществом. Хотя эти активы и являются составляющей организации как имущественного комплекса, их использование в хозяйственной деятельности организаций любого профиля отличается от эксплуатации, например: машин, зданий, оборудования и другого имущества. При регистрации нематериальных активов особое внимание уделяется юридическим документам, поэтому данные активы отражаются как в бухгалтерских документах, так и в юридических.

На данный момент отсутствует адекватная система сбора информации о нематериальных активах, как в рамках компаний, так и на уровне статистических агентств, что усложняет возможности управления и отчетности нематериальных активов. Таким образом, потребность в интенсивном вовлечении нематериальных активов в хозяйственную деятельность российских организаций, с одной стороны, а также недостаточная теоретическая, прикладная и методическая проработка вопросов учета и анализа нематериальных активов в условиях реформирования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, с другой стороны, данный факт обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования учета и анализа нематериальных активов и указывают на актуальность данного исследования.

Объекты нематериальных активов являются одним из видов имущества, которое может использоваться хозяйствующими субъектами при осуществлении предпринимательской деятельности. При этом расходы по покупке таких объектов на себестоимость продукции (услуг, работ), издержки обращения или расходы на продажу переносятся с помощью начисления амортизации в порядке, аналогичном порядку начисления амортизации объектов ОС [1, с.231].

В соответствии с п. 3 ПБУ 14/2007 нематериальные активы — это часть имущества организации, которая характеризуется следующими признаками при их одновременном соблюдении:

– объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при оказании услуг или выполнении работ, для управленческих нужд организации либо для применения в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации). Это условие по сути запрещает учитывать в составе объектов нематериальных активов исключительные права и иные объекты интеллектуальной собственности в непроектной сфере. Иными словами, для того чтобы объекты

могли быть учтены в составе нематериальных активов, необходимо, чтобы их стоимость могла быть перенесена на себестоимость продукции (услуг, работ), коммерческие или управленческие расходы посредством начисления амортизации или иным образом;

– организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, а именно: свидетельства, патенты, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора, и т.д.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (далее — контроль над объектом). По сути данное требование является продолжением условия, указанного в предыдущем абзаце, — производственная или управленческая деятельность осуществляется в рамках предпринимательской деятельности, основной целью которой является получение прибыли (разновидности экономических выгод). Требование о наличии надлежаще оформленных документов представляется абсолютно очевидным. Более того, большая часть договоров по передаче прав использования объектов интеллектуальной собственности предполагает их регистрацию, что практически исключает вероятность несоблюдения данного условия. Кроме того, следует обратить внимание на то, что соответствующие оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности, должны дополнительно содержать указания на ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (контроль над объектом). По нашему мнению, договоры, не содержащие такого условия, должны быть перезаключены (либо к ним должны быть заключены дополнительные соглашения). В противном случае ставится под сомнение правомерность отнесения соответствующего права к категории объектов нематериальных активов и, следовательно, правомерность начисления амортизации и отражения в бухгалтерском и налоговом учете операций, связанных с движением таких объектов и формированием бухгалтерской и налоговой прибыли; [2, с.138]

– возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов. Применительно к объектам нематериальных активов это может также означать возможность использования отдельных объектов в различных подразделениях организации независимо от использования других объектов основных средств (вычислительной, оргтехники и т.д.) и иного имущества организации. Минфином России неоднократно разъяснялось (в том числе письмом от 29.03.2005 № 07–05–06/91), что основным признаком, по которому один инвентарный

объект идентифицируется от другого, служит выполнению им самостоятельной функции в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо использовании для управленческих нужд организации. В отношении нематериальных активов это может трактоваться как возможность использования надлежащего объекта интеллектуальной деятельности в комплексе с любыми другими видами активов;

– объект предназначен для использования в течение длительного времени, то есть срока полезного использования, длительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Так как чаще всего объекты нематериальных активов представляют собой права пользования отдельными объектами интеллектуальной собственности, заключение соответствующих договоров на срок менее одного года вряд ли можно считать целесообразным и возможным. В то же время именно срок полезной эксплуатации позволяет отнести объекты нематериальных активов к категории внеоборотных активов и установить порядок перенесения суммарного размера осуществленных расходов посредством начисления амортизации; [3, с.356].

– организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Этот факт не означает, что активы, изначально оприходованные как нематериальные, не могут быть впоследствии перепроданы. Речь идет именно о первоначальной цели осуществления расходов по приобретению или созданию объектов нематериальных активов — для продажи другим субъектам предпринимательской деятельности без использования у организаци-

и-продавца. В отличие от аналогичной нормы, установленной ПБУ 14/2000, в ПБУ 14/2007 определен период, в течение которого объекты нематериальных активов не могут предполагаться к продаже, — 12 месяцев.

– фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена. Данное условие является новым — в тексте ПБУ 14/2000 оно отсутствовало. Но это условие является стандартным для всех видов активов, используемых в предпринимательской деятельности. Данное требование может быть актуальным в случае, если право на объекты интеллектуальной собственности переходит по основаниям, отличным от договора купли-продажи или передачи во временное пользование или владение (внесение в уставный капитал, по договору дарения, мены и т.д.);

– отсутствие у объекта материально-вещественной формы. Это условие отличает объекты нематериальных активов от других видов внеоборотных активов и означает, невозможность физического износа данной группы имущества.

В соответствии с п. 4 ПБУ 14/2007 к нематериальным активам могут быть отнесены следующие объекты: программы для ЭВМ; произведения науки, искусства и литературы; изобретения; селекционные достижения; полезные модели; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. [4]

В заключении статьи необходимо отметить, что нематериальные активы увеличивают стоимость имущества организации, характеризуют уровень научной значимости и указывают на инвестиционную привлекательность организации.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» // Российская газета. — 2008. — № 22.
2. Брюханенко, И. А. К вопросу о принципах формирования бухгалтерской прибыли // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2014. — № 1 — с. 230–234.
3. Воронина, Л. И. Бухгалтерский учет: Учебник / Л. И. Воронина. — М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 480 с.
4. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н. П. Кондраков. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 841 с.

Риски в деятельности малого и среднего предпринимательства и способы их минимизации

Набугорнова Виктория Николаевна, студент
 Научный руководитель: Хачатурова Тамара Отариевна, ассистент
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Современное предприятие ежедневно сталкивается с разнообразными рисками. Это и сбои в производстве, аварии на транспорте, задержки поставщиков, кредитов, долговых обязательств, трудовые конфликты и т.д.

Риски возникновения подобных ситуаций представляют угрозу для бизнеса, могут повлечь недополучение прибыли, мешают реализации планов, а также ставят под угрозу само существование компании.

Чтобы сохранить стабильность в бизнесе, требуется грамотно построенная система анализа и управления рисками.

Основная цель создания подобной системы — это повышение эффективности работы, максимизация дохода и снижение уровня возможных потерь.

Для того, чтобы грамотно выстроить работу данной системы важно, прежде всего, понимать, что такое риск и чем он чреват. Риск — это результат принятия одного из альтернативных решений при вероятности понесения ущерба при неопределенности условий его реализации. Основные виды рисков представлены на рисунке 1.

Риск предпринимателя возникает тогда, когда предприниматель использует только свои средства и существует угроза их невозврата. Риск кредитора характеризуется опасностью банкротства и невыполнения обязательств заемщика перед кредитором. Денежный риск связан с уменьшением ценности денежной единицы [3, с. 80].

Управление рисками начинается с выявления и оценки возможных угроз. После этого необходимо проанализировать все возможные альтернативы, рассмотреть варианты деятельности, которые при том же уровне доходов будут сопровождаться меньшим риском. Важно отметить, что при этом необходимо сопоставлять уровень затрат на реализацию со степенью снижения риска, есть вероятность, что риск потери будет оценен меньше, чем необходимый объем затрат на внедрение. Как только риски выявлены и оценены, руководство выбирает метод управления риском: принимает компания данный риск, пытается минимизировать его последствия, или уклоняется от него.

В зависимости от реализуемой стратегии и так называемого отношения к риску принимается решение о принятии или уклонения от тех или иных рисков. На рисунке 2

представлены основные этапы в работе системы анализа и управления рисками.

Система анализа и управления рисками включает в себя процессы идентификации, анализа и оценки, планирования управления рисками, разработки плана по уклонению от риска, организации мероприятий по реагированию на риски, а также подготовку мероприятий по устранению негативных последствий в случае осуществления риска.

На сегодняшний день имеются отработанные алгоритмы управления рисками, автоматизированные системы, позволяющие выявлять и оценивать риски, моделировать ситуации для их минимизации. Свои услуги по управлению рисками предлагают консалтинговые компании, способные выявить и оценить угрозы бизнеса для предприятия любого масштаба и вида деятельности. Но иметь в штате риск-менеджеров, пользоваться услугами специализированных компаний и автоматизированными информационными системами управления рисками могут лишь относительно крупные компании, располагающие капиталом. Предприятия малого и среднего бизнеса, учитывая ограниченность средств, далеко не всегда уделяют внимание управлению рисками. Естественно, что вследствие этого они несут убытки, а порой успешное, на первый взгляд, предприятие прекращает свое существование.

В предпринимательской деятельности полностью избежать риск невозможно, поэтому предприятиям необходимо тщательно анализировать каждый процесс, чтобы не допустить возможных ошибок, которые могут повлечь собой серьезные проблемы.

В настоящее время в риск-менеджменте к основным методам снижения уровня риска относят методы, представленные на рисунке 3.



Рис.1. Виды хозяйственных рисков



Рис. 2. Этапы работы системы анализа и управления рисками



Рис.3. Способы минимизации риска

Страхование является одним из наиболее важных и распространенных приемов снижения степени риска. С его помощью предприятие может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Недостатком является то, что предприятие, определяя стратегию отношений со страховыми компаниями, должно хорошо ориентироваться на рынке страховых услуг и суметь выбрать наиболее подходящие для каждого конкретного альтернативного решения наиболее подходящие условия сделки страхования.

Пути выхода из состояния финансовой нестабильности зависят от причин возникновения кризисной ситуации и факторов, оказывающих влияние. В каждом конкретном случае необходим тщательный анализ дей-

ствительности и разработка продуманной финансовой стратегии.

Для вполне благополучного хозяйствующего субъекта основные методы и приемы финансового анализа имеют профилактическое значение, так как позволяют выявить возможные риски и спрогнозировать экономическую нестабильность. [4, С 180]

Изучение современных рисков позволяет сделать вывод, что на любом уровне экономики требуется создание определённого механизма управления рисками инновационного проекта, который представляет собой совокупность систематических мероприятий, направленных как на предотвращение наступления рисков событий, так и на реагирование на них с целью уменьшения отрицательных и усиления положительных последствий их наступления.

Литература:

1. Алексеенко, В.Б. Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учеб. — метод. пособие / В.Б. Алексеенко, Г.М. Кутлыева, Ю.И. Мочалова. — Москва: РУДН, 2013. — 86 с.: ил. — ISBN 978-5-209-04695-0.
2. Иванов, А.А. Риск-менеджмент [Электронный ресурс]: учеб. — метод. комплекс / А.А. Иванов, С.Я. Олейников, С.А. Бочаров. — Москва: Евразийский открытый институт, 2011. — 303 с. — ISBN 978-5-374-00013-6.
3. Хачатурова, Т.О. Риски в деятельности малого и среднего предпринимательства Самарской области//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. с. 80–82.
4. Хачатурова, Т.О., Ярыгина Н.А. Основные аспекты прогнозирования банкротства предприятий//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 4 (26). с. 178–180.

Показатели, оценивающие финансовую устойчивость предприятия

Петрова Елена Юрьевна, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

На современном этапе своего развития мировая экономика находится в достаточно сложной ситуации. Существует огромное количество факторов, оказывающих влияние не только на мировую экономику в целом, но и на финансовую устойчивость предприятий всех отраслей. К таким факторам можно отнести, например: кризисы, неопределенность законодательства, налоговую и кредитную политику, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей и другие.

Многие современные экономисты в своих научных работах особое внимание уделяют изучению самого понятия финансовой устойчивости и средствам, ее обеспечивающим, так как до сих пор не существует четкого определения этого понятия. Но все они схожи в одном, что финансовая устойчивость является одной из самых важных характеристик финансового состояния предприятия, и она показывает степень зависимости предприятия от внешних источников. Так же финансовая устойчивость —

это такое состояние финансовых ресурсов, при котором доходы предприятия стабильно превышают его расходы, оно гарантированно обеспечено собственными средствами, на предприятии постоянно расширяется производственный процесс. То есть финансовая стабильность любого предприятия напрямую зависит от того, финансово устойчиво оно или нет.

Для того, чтобы оценить положение хозяйствующего субъекта, определить целесообразность инвестирования в данное предприятие, необходимо провести анализ финансовой устойчивости.

Понятие «финансовая устойчивость предприятия» можно рассматривать как в широком, так и узком смысле [1, с.145]. В узком смысле финансовая устойчивость определяется коэффициентами, которые характеризуют структуру капитала, это является характеристикой стабильности финансового состояния предприятия, связанной с наличием определенной доли собственного капитала в общей сумме финансовых средств. При рассмо-

тренинговой финансовой устойчивости в широком смысле это понятие определяется не только показателями, определяющими финансовую устойчивость в узком смысле, но и другими показателями, которые определяют ликвидность, рентабельность, оборачиваемость и многое другое. То есть, проводится анализ не только структуры капитала, но и, вместе с тем, анализируется общее состояние финансов предприятия.

Нормативные значения коэффициентов, оценивающих финансовую устойчивость предприятия, являются усредненными и не учитывают тот факт, что в зависимости от отрасли, к которой принадлежит то или иное предприятие, могут варьироваться. Достаточно сложно оценить долю собственного капитала с помощью каких-либо нормативных значений, так как она индивидуальна для каждого предприятия. Поэтому, существующие коэффициенты, которые показывают уровень финансовой устойчивости, должны уточняться в каждом отдельном случае.

Основной базой для оценки финансовой устойчивости является финансовая отчетность предприятия, исходя из которой, можно рассчитать большое количество относительных аналитических показателей. Например, такие как коэффициент независимости, коэффициент инвестирования, коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств, коэффициент маневренности собственных оборотных средств и другие.

Одним из наиболее важных коэффициентов, показывающих независимость предприятия от заемного капитала, является коэффициент финансовой независимости ($K_{\text{н}}$), который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{н}} = \frac{СК}{A}, \quad (1)$$

где СК — собственный капитал предприятия;
А — активы предприятия.

Данный коэффициент показывает долю собственных средств в составе активов предприятия. В существующей практике считается, что доля собственного капитала должна составлять 50% всех активов. То есть, если значение коэффициента независимости свыше 0,5, то предприятие сможет погасить свою задолженность перед кредиторами, реализовав свои собственные активы.

С другой стороны, если значение коэффициента независимости близко к 1, то это свидетельствует о том, что предприятие лишается возможности дополнительного финансирования, несмотря на финансовую независимость от внешних заимствований.

Еще одним не менее важным коэффициентом является коэффициент финансирования ($K_{\text{ф}}$), показывающий ту часть активов, которая финансируется за счет собственных и заемных средств.

$$K_{\text{ф}} = \frac{СК}{ЗК}, \quad (2)$$

где ЗК — заемный капитал.

Значение коэффициента финансирования должно превышать 1. Если же коэффициент будет менее единицы, это говорит о снижении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, так как данная ситуация свидетельствует о том, что большая часть имущества сформирована за счет заемных средств.

Если проанализировать значения некоторых коэффициентов, то можно сделать выводы о том, что один и тот же аспект финансовой устойчивости экономического субъекта может раскрываться в нескольких показателях. При расчете необходимо учитывать тот факт, что многие коэффициенты взаимодополняют друг друга.

Так, например, рассмотренные выше коэффициенты независимости и финансирования показывают зависимость предприятия от заемных источников. Оценивая уровень финансовой устойчивости, необходимо разграничивать все заемные источники финансирования на краткосрочные и долгосрочные. Это связано с тем, что необоснованно большие краткосрочные заемные источники могут спровоцировать неплатежеспособность предприятия, в то время, как долгосрочные источники часто приравниваются к собственным [3, с.86].

Коэффициентом, который уточняет состав заемных источников, является коэффициент долгосрочной финансовой независимости.

$$K_{\text{дн}} = \frac{(СК + З_{\text{кл}})}{A}, \quad (3)$$

где $Z_{\text{кл}}$ — долгосрочные заемные средства.

Данный коэффициент раскрывает часть активов предприятия, сформированную за счет собственных средств и не зависящую от краткосрочных заимствований. Этот коэффициент не должен быть менее 0,7, но необходимо учитывать отрасль, к которой относится предприятие.

Коэффициентом, при помощи которого измеряется доля заемных средств, используемых компанией (кредиты, обязательства и заимствования) по отношению к собственному капиталу является коэффициент финансового риска (левериджа) и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{фр}} = \frac{ЗК}{СК}. \quad (4)$$

По мнению многих аналитиков, оптимальное значение коэффициента финансового риска должно быть меньше или равно 1. Это будет означать, что заемную основу имеют более половины всех средств организации. И вместе с этим, если организация в состоянии вовремя погашать свои долги, то более высокие доли источников финансовых средств вовсе не смущают ее руководство.

С коэффициентом финансового левериджа тесно связан коэффициент платежеспособности, который показывает роль заемных средств в финансовой структуре компании, учитывая все ее финансовые ресурсы. Коэффициент платежеспособности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_n = \frac{3K}{A} \quad (5)$$

Чем меньше значение этого коэффициента, тем лучше. Если же значение коэффициента платежеспособности приближается к 0,5, необходимо убедиться, что у компании достаточно средств, чтобы покрывать свои обязательства.

Существуют коэффициенты, для расчета которых используется показатель наличия собственного капитала в оборотных средствах (СОС). Такие как, коэффициент маневренности и коэффициент обеспеченности собственными средствами. Величина собственного капитала в оборотных средствах рассчитывается по формуле:

$$COС = CK - BA, \quad (6)$$

где BA — внеоборотные активы.

Устойчивое финансовое состояние определяется тем, что у предприятия достаточно собственного капитала в обороте. Если у предприятия отсутствуют собственные оборотные средства, то источником оборотных активов являются заемные средства. Возможна и такая ситуация, когда и внеоборотные активы частично формируются за счет заемных средств. В этом случае показатель СОС имеет отрицательное значение.

Способность предприятия поддерживать собственные оборотные средства на определенном уровне за счет собственного капитала определяет коэффициент маневренности собственных средств:

$$K_m = \frac{COС}{CK} \quad (7)$$

Рекомендуемое значение коэффициента 0,2–0,5 в зависимости от структуры капитала и специфики отрасли.

Долю оборотных активов, финансируемых за счет собственных оборотных средств находят с помощью коэффициента обеспеченности собственными средствами:

$$K_{occ} = \frac{COС}{OA}, \quad (8)$$

где OA — величина оборотных активов.

Если на конец отчетного периода значение коэффициента обеспеченности собственными средствами составляет менее 0,1, то структура баланса организации считается неудовлетворительной.

Составим сводную таблицу по рассмотренным выше коэффициентам.

При расчете любых коэффициентов, всегда необходимо учитывать индивидуальные характеристики рассматриваемой организации. Хотя литература по финансовому

Таблица 1. Коэффициенты финансовой устойчивости

№ п/п	Название коэффициента	Формула	Нормативное значение
1	Коэффициент финансовой независимости	$K_n = CK/A$	0,5
2	Коэффициент финансирования	$K_f = CK/3K$	1
3	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	$K_{дн} = (C_k + 3_{кд}) / A$	0,7
4	Коэффициент финансового риска (левериджа)	$K_{фр} = 3K/CK$	меньше или равно 1
5	Коэффициент платежеспособности	$K_n = 3K/A$	менее 0,5
6	Коэффициент маневренности собственных средств	$K_m = COС/CK$	0,2–0,5
7	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{occ} = COС/OA$	более 0,1

анализу и предлагает нормативные значения показателей, оценивающих финансовую устойчивость, очень сложно и важно отойти от их использования и найти собственные нормативные значения с учетом вида деятельности, которым занимается предприятие, нюансов и масштабов этой деятельности [2, с.253].

На сегодняшний день существует множество методов анализа финансового состояния организаций, происходит

видоизменение бухгалтерской и финансовой отчетности. Определенные на базе данных финансовой отчетности показатели финансовой устойчивости имеют очень важную задачу: показать, насколько эффективно предприятие использует свои собственные и заемные средства в течение данного отчетного периода, ведь данные показатели необходимы не только для руководства при принятии управленческих решений, но и для инвесторов.

Литература:

1. Ковалев, В. В. Курс финансового менеджмента: учебник / В. В. Ковалев. — М.: ТК Велби, Проспект, 2010. — 448 с.
2. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М.: ТК Велби, Проспект, 2011. — 424 с.

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2009. — 536 с. — (Высшее образование)
4. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 415 с.
5. Экономический анализ деятельности предприятия. Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. Издательство: Инфра-М. 2011 г. — 384 с.

Теоретические вопросы и проблемы учета, анализа и контроля материальных ресурсов торгового предприятия

Сандальнова Елизавета Александровна, студент;
Усольцева Ирина Васильевна, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Материальные ресурсы, меняя свою материально-вещественную форму, постепенно вовлекаются в товарооборот и трансформируются в выручку. Поскольку материальные ресурсы замещаются другими партиями товаров, т.е. регулярно возобновляются и являются постоянной величиной, размер которой варьируется в зависимости от конкретных хозяйственных условий, необходим их непрерывный учет, контроль и анализ. Статья поможет разобраться в теоретических вопросах и проблемах учета, анализа и контроля материальных ресурсов торгового предприятия.

Тема бухгалтерского учета и анализа эффективности использования материальных ресурсов является актуальной на протяжении многих лет исследования. Данный факт обусловлен тем, что любой финансово-хозяйственный процесс на 70–80% зависит от состояния и полного обеспечения материальными ресурсами.

Размер материальных ресурсов в значительной степени определяется объемом и структурой товарооборота торгового предприятия. Поддержание оптимальной пропорции между величиной товарооборота и размерами материальных ресурсов — одна из важных задач современных торговых предприятий.

По мнению Балабанова И. Т. в любом производстве потребляется значительное количество материалов. Несмотря на то, что данный факт относится к производственным видам экономической деятельности, в организациях других сфер деятельности материально-производственные запасы вообще, и материалы в частности, составляют существенную долю в имуществе [2, с.74]. Бесперебойную работу организации обеспечивает полное наличие материальных ресурсов: сырье, материалы, топливо и энергетические ресурсы. Предпосылкой эффективного использования материальных ресурсов, согласно бухгалтерского учета, является их правильная классификация.

Необходимо отметить, что перечень материальных запасов производственной организации кардинально отличается от запасов на торговом предприятии. Причем от-

личие прослеживается не только в наименованиях, но и в структуре запасов. Для выявления отличительных признаков необходимо провести сравнительный анализ (таблица 1).

В результате анализа выяснилось, основную массу запасов на торговом предприятии составляют материалы и товары, а вот производственное предприятие обладает всеми видами материальных запасов, за исключением товаров.

При внутреннем контроле движения данных запасов в торговле большое значение имеет аналитический учет, который ведется на счетах 10 «Материалы», 41 «Товары». Особенностью учета в розничной торговле является использование счета 42 «Торговая наценка».

В торговле применяются методы ускоренного контроля за движением активов при следовании его со склада до потребителя. Одним из таких методов является полная автоматизация рабочих мест с применением интегрированных систем управления и учета, т.е. внедрение инструментальных технологий, взаимосвязанных процессов составления счетов на оплату, кассовых отчетов, счетов-фактур и других документов, начиная с кассового аппарата торгового зала и до рабочего места бухгалтера.

Также очень важно обратить внимание на такой фактор как оптимизация материальных потоков, которая представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации в торговом предприятии с учетом условий и особенностей осуществления операционной деятельности. А. У. Альбеков, О. А. Митько считают, что «основной целью оптимизации материальных потоков торгового предприятия является обеспечение своевременной доставки различных материальных активов в необходимом количестве в нужные пункты с минимумом затрат на осуществление этого процесса» [1, с.32].

Вопросы по совершенствованию учета и контроля наличия и движения материальных ресурсов рассматривались многими авторами. Разделяя точку зрения Ф. С. Сейдахметовой необходимо выделить несколько направлений,

Таблица 1. Сравнительная характеристика материальных запасов производственного предприятия и предприятия торговли

№	Вид запасов	Содержание	Производственное предприятие	Торговое предприятие
1	Сырье	Предмет труда, на добычу и производство которого затрачен труд и который в процессе переработки изменяет свою натуральную форму, приобретая все новые качественные свойства	+	-
2	Материалы	Продукты труда, прошедшие одну или несколько стадий предварительной обработки и предназначенные для дальнейшей переработки в процессе изготовления готовой продукции	+	+
3	Топливо и энергия	Совокупность всех природных и преобразованных видов топлива и энергии, используемых в производстве. К данным ресурсам относятся: — котельно-печное топливо (газ, мазутотопочный, уголь, дрова); — топливо для использования в двигателях внутреннего сгорания (дизельное топливо, реактивное топливо, бензин, керосин); — энергия (электрическая и тепловая)	+	+
4	Покупные полуфабрикаты	Сырье и основные материалы, прошедшие определенные стадии обработки, но не являющиеся еще готовой продукцией	+	-
5	Вспомогательные материалы	Предметы труда, которые используются при производстве того или иного продукта, но вещественно не входят в его состав	+	+
6	Тара и тарные материалы	Промышленные изделия, предназначенные для упаковки, хранения, транспортирования и продажи товаров	-	+
7	Товары	Любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи, продукт труда, способный удовлетворить человеческую потребность и специально произведенный для обмена	-	+
8	Готовая продукция	Изделия и полуфабрикаты, являющиеся продуктом технологического процесса полностью прошедшие все стадии обработки и комплектации, соответствующие действующим стандартам принятые на склад организации или заказчиком	+	-

наиболее подходящих для учета и контроля материальных ресурсов в торговых организациях [3, с. 125–126].

Во-первых, следует упростить оформление операций по приходу и расходу товарно-материальных ценностей. Отпуск материалов, где это целесообразно, можно оформлять на основании установленного лимита непосредственно в карточках складского учета материалов, предусмотрев в них подпись лица, получающего ценности.

Во-вторых, можно модернизировать и усовершенствовать методологию учета, исходя из требований рыночной экономики.

В-третьих, обратить внимание на качество и периодичность проведения инвентаризаций, контрольных и выборочных проверок, которые занимают не последнее место в сохранности материалов.

Очевидно, что решение как организационных, так и методических вопросов должно основываться на использовании возможностей современных компьютерных технологий. При этом наиболее эффективной является организация решения таких задач в комплексной системе управления предприятием [4, с. 31].

Решив эти и другие проблемы торговая организация сможет наладить более действенный и менее трудоемкий учет и контроль за наличием, движением и использованием материальных ресурсов, а также достичь их рациональной экономии.

В процессе изучения вопроса о проблеме учета, анализа и контроля материальных ресурсов торгового предприятия была рассмотрена организация учета, движение запасов на предприятии, а также обеспечение сохран-

ности материальных ценностей на основе изучения материалов и анализа хозяйственной практики.

Личная и коллективная ответственность, а также материальная заинтересованность всех членов коллектива, начиная с рабочих и заканчивая руководителями всех структурных подразделений в рациональном и экономичном использовании материальных ресурсов, является основным условием повышения интенсивных показателей их использования.

Предприятия обязательно должны стремиться к соблюдению норм производственных запасов материалов, поскольку их излишек приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств, а недостаток — к срыву торговой деятельности.

Литература:

1. Альбеков, А. У., Митько О. А. Финансовый анализ предприятия. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. — 416 с. 4
2. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов — М.: Финансы и статистика, 2013. — 560с. 12
3. Сейдахметова, Ф. С. Современный бухгалтерский учет: учеб. пособие. — Алматы: ТОО «Издательство ЕМ», 2010. — с. 125–126. 1
4. Хегай, И. Методы оценки ТМЗ — критерии сравнения и выбора // Бюллетень Бухгалтера. — 2013. — № 29. — 31 с. 3
5. Шеремет, А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 108 с.

Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий

Соснина Анастасия Дмитриевна, студент

Научный руководитель: Хачатурова Тамара Отариевна, ассистент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Все предприятия стремятся сохранить свои позиции на рынке, достичь лидерства, а для этого необходимо постоянно развиваться, осваивать новые технологии. На предприятиях может наступить ситуация, когда без привлечения инвестиционного капитала дальнейшее развитие становится невозможным. Явные конкурентные преимущества предприятию может дать приток инвестиций. Результат вложения капитала — рост эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Всё это подтверждает актуальность проблемы оценки инвестиционной привлекательности.

Ученые-экономисты по-разному определяют смысл понятия «оценка инвестиционной привлекательности», например, Крейнина М. Н. обращает особое внимание на зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от коэффициентов, характеризующих финансовое состояние, [1, с.31] а Крылов Э. И. в своих трудах подчеркивает, что инвестиционная привлекательность зависит не только от финансового состояния предприятия, но и от конкурентоспособности, от уровня инновационной деятельности на предприятии. [2, с.28]

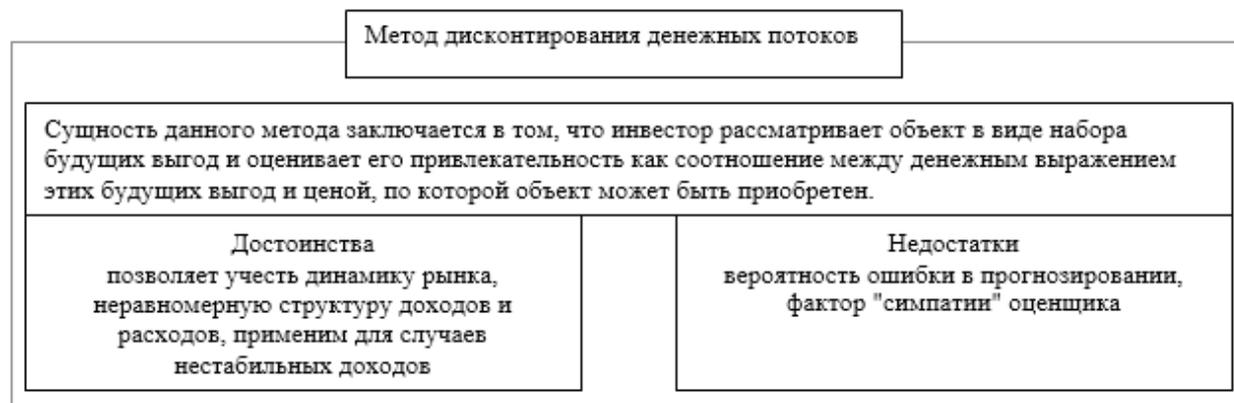
В заключении хотелось бы обратить внимание на постоянное совершенствование учета, анализа и контроля материальных ресурсов торговых предприятий, которое осуществляется в нарастающей прогрессии. Постоянное совершенствование и унификация используемых документов и учетных регистров, а также повышение уровня автоматизации учетно-вычислительных работ, параллельно проводимые с контрольными операциями по эффективному использованию запасов, все обозначенные мероприятия будут способствовать оперативному формированию выручки и как следствие определению финансового результата на каждом этапе торговой деятельности.

Существует не только множество трактовок понятия «оценка инвестиционной привлекательности», но и множество методик. Единого метода оценки инвестиционной привлекательности предприятия не существует. Авторами методик оценки инвестиционной привлекательности являются следующие ученые: Суркин П. Н., Цыганов А. В., Ендовицкий Д. А., Севрюгин Ю. В., Анискин Ю. П., Казакова О. Б., Валинурова Л. С., Дорошин Д. В. Все методы можно разделить на 2 группы: в первой группе находятся те методы, результатом использования которых является интегральная оценка финансового состояния предприятия, а во второй — методы, учитывающие влияние не только внутренних, но и внешних факторов.

Рассмотрим метод дисконтирования денежных потоков. В процессе применения данного метода сравнивается стоимость денег в начале финансирования и стоимость денег при их возврате в виде будущих денежных потоков, учитывается фактор времени. Используя данную методику, можно быстро оценить стоимость компании без громоздких и сложных вычислений.

Главным достоинством данного метода является возможность увидеть потенциал предприятия, даже скрытый, а также возможность реалистично оценить привлекательность предприятия для инвестора. Но данный метод имеет

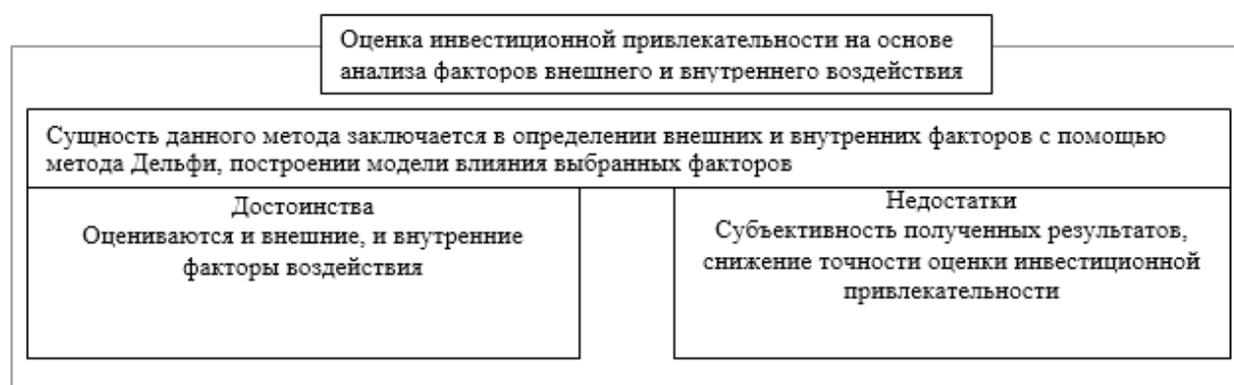
не только достоинства, но и недостатки. Например, к негативному моменту можно отнести сильную зависимость конечных результатов от первоначальных значений денежных потоков и соответствующих ставок дисконтирования.



Перейдём к рассмотрению следующего метода. В рамках применения такого метода, как оценка инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия необходимо сначала с помощью метода Дельфи определить внешние и внутренние факторы, оказывающие на инвестиционную привлекательность наибольшее влияние; затем построить модель влияния выбранных факторов; проанализировать инвестиционную привлекательность предприятия; на завершающем этапе необходимо разработать ряд рекомендаций. Все этапы являются взаимосвязанными. Совокупность внешних факторов определяется с помощью

анкетирования, следовательно, зависит от объекта исследования.

Преимущество данной методики заключается в том, что оцениваются и внешние, и внутренние факторы воздействия, вследствие этого появляется возможность провести комплексное исследование. Но, как и в ситуации с предыдущим методом не обошлось и без недостатков. Главным негативным моментом является субъективность данных, которая является следствием применения на первоначальном этапе таких инструментов как: анкетирование и опросы. Происходит снижение точности оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

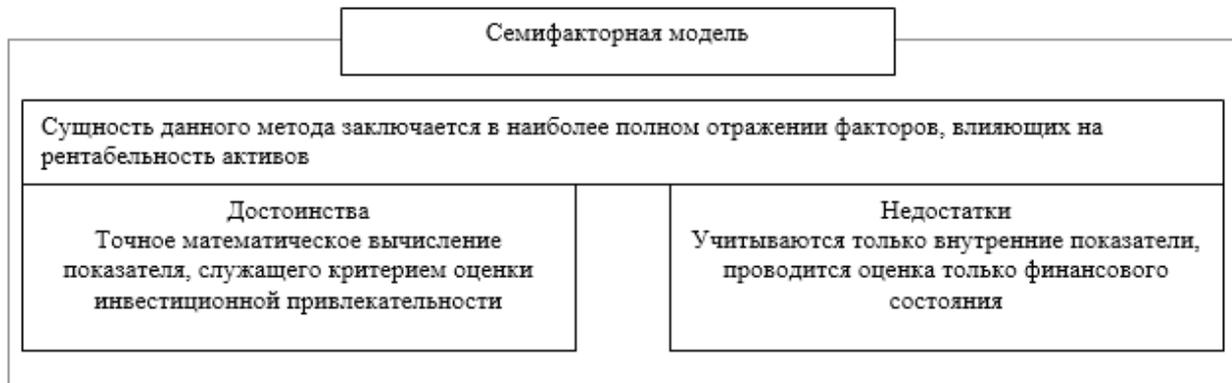


Далее рассмотрим семифакторную модель оценки инвестиционной привлекательности. В данной методике рентабельность активов — критерий инвестиционной привлекательности. Данная модель наиболее полно отражает факторы, влияющие на рентабельность активов. Инвестиционная привлекательность фирмы во многом определяется состоянием активов, которыми она располагает, их составом, структурой, количеством и качеством, взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью материальных ресурсов, а также условиями, обеспечивающими наиболее эффективное их использование [3].

Модель содержит в себе следующие факториальные показатели: прибыль от продаж продукции, выручка от реализации продукции, активы, оборотные активы, дебиторская задолженность, заемный капитал, краткосрочные обязательства, кредиторская задолженность. Основой принятия решения служит следующее правило: чем выше рентабельность активов, тем более эффективно работает предприятие и является более привлекательным для инвестора. По интегральному индексу, который рассчитывается как произведение индексов изменения факторов, определяется уровень инвестиционной привлекательности.

Семифакторная модель позволяет точно математически вычислить показатель, служащий критерием оценки уровня инвестиционной привлекательности, выявить динамику анализируемых индикаторов, однако в отличие от оценки инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воз-

действия данный метод учитывает только внутренние показатели деятельности предприятия, анализ инвестиционной привлекательности проводится на основе оценки только финансового состояния предприятия, тогда как термин «инвестиционная привлекательность» намного шире.

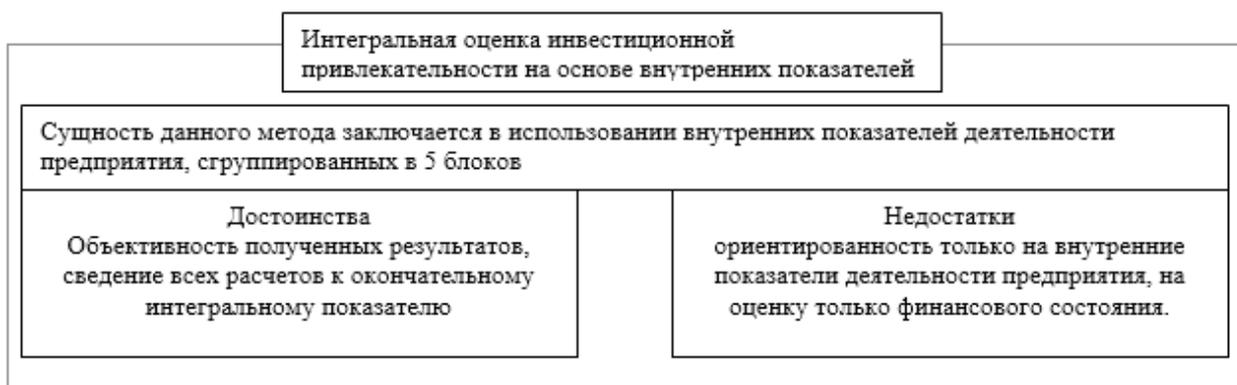


Следующий метод — интегральная оценка инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей. Данная методика основана на использовании внутренних показателей деятельности предприятия, влияющих на его инвестиционную привлекательность и сгруппированных в 5 блоков: показатели эффективности использования основных и материальных оборотных средств, финансового состояния, использования трудовых ресурсов, инвестиционной деятельности, эффективности хозяйственной деятельности.

Расчеты, произведённые по каждому из 5 блоков, затем сводятся к интегральному показателю инвестиционной привлекательности предприятия. Расчет интегральной оценки состоит из 2 этапов: расчёт стандартизированных

значений всех показателей, эталонных значений, определение их веса в комплексной оценке и вычисление за все годы потенциальных функций, которые в конце первого этапа сводятся в комплексные оценки инвестиционной привлекательности по каждому блоку показателей. Вычисление интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятия — итог второго этапа.

Достоинством метода является его объективность, а также сведение всех расчетов к окончательному интегральному показателю, что значительно упрощает представление результатов. К отрицательным моментам можно отнести ориентированность методики только на внутренние показатели деятельности предприятия, на оценку только финансового состояния.



Важным методом является комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия, заключающаяся в анализе как внутренних, так и внешних факторов деятельности предприятия и сведению их к единому интегральному показателю. Данный метод объединяет 3 раздела: общий, специальный и контрольный.

Общий раздел включает: оценку положения на рынке, деловой репутации, зависимости от крупных поставщиков и покупателей, анализ стратегической эффектив-

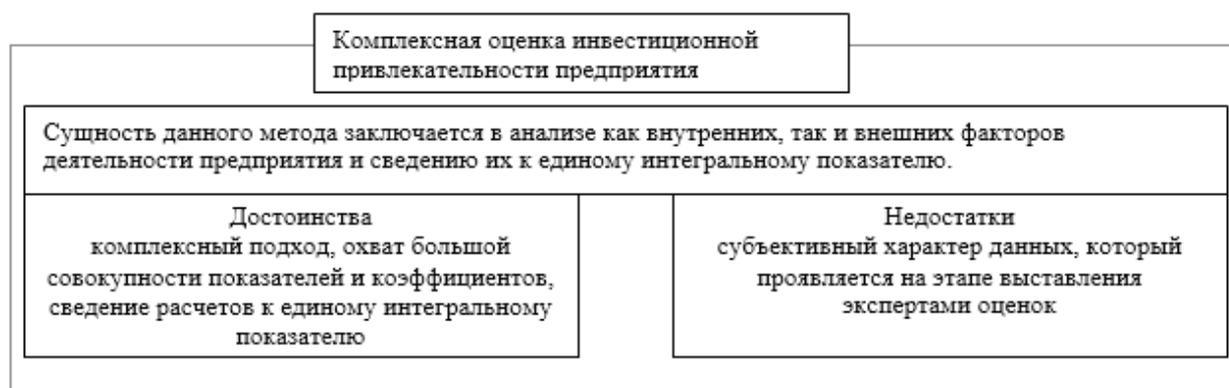
ности предприятия. На первых этапах выставляются балльные оценки, затем определяется общая сумма баллов, на завершающем этапе изучается динамика экономических показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Специальный раздел включает этапы оценки общей эффективности; пропорциональности экономического роста; операционной, финансовой, инновационно-инвестиционной активности; качества прибыли. Необходимо

построить динамическую матричную модель, элементами которой являются индексы основных показателей деятельности организации, объединенных в 3 группы: конечные; промежуточные и начальные. Затем проводится ситуационный анализ пропорциональности темпов роста основных показателей деятельности предприятия. Третий этап предполагает расчет коэффициентов операционной, финансовой, инновационно-инвестиционной активности хозяйствующего субъекта. На завершающем этапе качество прибыли оценивается по показателям рентабельности и платежеспособности. По всем составляющим общего и специального разделов методики выставляются итоговые оценки, далее они суммируются.

Контрольный раздел методики предполагает расчет итогового коэффициента инвестиционной привлекательности, определяемого как сумма произведений ранее представленных баллов и весовых коэффициентов, по которому и делается окончательный вывод.

К преимуществам данного метода можно отнести комплексный подход, охват большой совокупности показателей и коэффициентов, сведение расчетов к единому интегральному показателю. К негативным моментам можно отнести субъективный характер данных, который проявляется на этапе выставления экспертами оценок. Однако, этот недостаток компенсирован анализом большого числа абсолютных и относительных экономических показателей.



Проведя исследование ряда методов, используемых для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, можно сделать вывод о том, что все разработанные методы имеют как достоинства, так и недостатки. В настоящее время нет единой сформировавшейся комплексной методики для оценки привлекательности предприятий, которая не имела бы недостатков и помогала бы инвесторам принять верное решение. С позиции внутренней

деятельности предприятие поможет оценить анализ на основе semifакторной модели и интегральной оценки по внутренним показателям, также данные способы помогут принять объективное решение. Комплексный метод и метод, основывающийся на анализе факторов внутреннего и внешнего воздействия дадут возможность учесть нерассмотренные в первых двух методиках факторы, однако данные будут иметь субъективный характер.

Литература:

1. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. — М.: Дело и Сервис, 2010. — 304с.
2. Крылов, Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение». — М.: Финансы и статистика, 2009. — 191с.
3. Бадюкина, Е. А., Швецова И. Н. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности // Бадюкина Е. А., Швецова И. Н. Управленческий учет. 2011. № 9. с. 65–75.

Взаимосвязь производительности труда и фонда заработной платы

Спиридонова Ксения Алексеевна, студент
 Научный руководитель Луговкина Оксана Алексеевна, доцент
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Производительность труда является одним из основных показателей работы предприятия, выраже-

нием эффективности затрат труда. Производительность труда является одним из важнейших экономических кри-

териев, эффект от роста которого распределяется на две основные составляющие — расширенное воспроизводство и увеличение оплаты труда работников. Высокая производительность — является фундаментальной основой устойчивого экономического роста [1, с. 14; 19].

Производительность труда представляет собой экономическую категорию, которая характеризует эффективность деятельности работников в сфере производства товаров и услуг, и показывает количество продукции, изготовленной одним работником. Именно поэтому повышение данного показателя является актуальной проблемой, от которой зависит полное удовлетворение потребностей населения в продукции и темпы производства, а также росту реальной заработной платы [1, с. 26; 29]. Реальная заработная плата определяется как денежное вознаграждение работнику за изготовленную продукцию, показывающее количество товара или услуг, которое можно приобрести за номинальную заработную плату. Каждый человек стремится к улучшению уровня своей жизни, а следовательно к максимальному уровню реальной заработной платы [1, с. 31; 36].

Между производительностью и заработной платой существует прямая зависимость, чем выше будет заработная плата, тем выше показатель производительности труда. Это является одним из методов мотивации труда работников, тем самым повышая благосостояние национальной экономики в целом [2, с. 10, 16]. Для организации труда наиболее приемлемым является тот случай, при котором рост производительности труда прямо пропорционален росту средней заработной платы. При таком соотношении можно избежать риск инфляции, а также присутствует стимул к повышению производительности труда работников [2, с. 28; 31]. Также следует учитывать, что существует множество нюансов при данном соотношении, например не для всех форм собственности эта мера наиболее эффективна. В любом конкретном случае необходим индивидуальный подход, творческая организация производства и предоставления услуг [1, с. 64, 85].

Несмотря на позитивные явления связанные с ростом производительности труда, а вместе с ней и реальной заработной платы, нельзя забывать и о том, что значительное превышение темпов роста реальной заработной платы над темпами роста производительности труда способствует снижению прибыли, что также сказывается на развитии экономики. В таких случаях превышение темпов роста заработной платы становится тормозом экономического развития [3, с. 9, 25].

Многие специалисты по экономикеспециалисты по экономике констатируют факт низкой производительности труда в России по отношению к другим развитым странам. Среди значимых причин низкой производительности в России эксперты называют малоэффективную систему организации труда, устаревшие мощности и методы производства, очень редкое использование комплексного подхода к планированию становления территорий, отсталость финансовой системы [3, с. 68, 94].

В последнее время не только Россия, но и многие другие страны столкнулись с проблемой замедления темпов роста производительности труда. В условиях экономического кризиса становится ясно, что задача повышения производительности уже не просто желательное, а необходимое условие восстановления и сохранения экономического роста. Правительством РФ ставятся амбициозные цели по увеличению производительности труда в 2, а в некоторых отраслях в 3–4 раза [2, с. 28, 45]. Однако вероятность достижения поставленных целей в установленные сроки невелика, поскольку в современной России существует ряд проблем в сфере государственного регулирования производительности труда. В частности, проблема производительности не разработана в аспекте правового регулирования, отсутствуют формы статистической отчетности предприятий по результатам в сфере производительности, все меньше выпускается специалистов по труду. Для повышения уровня производительности труда государству необходимо решать связанные с ней проблемы, как, например, развитие финансовой системы, модернизация системы профессионального образования и переподготовки [3, с. 18, 25].

На рост производительности труда отдельного работника, наряду с другими факторами, влияет оплата труда как стимул для повышения квалификации работников, улучшения качества выполненной работы.

А значит, следует уделять особое внимание влиянию заработной платы на производительность труда [2, с. 91, 108].

Заработная плата — это цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника. Выступая одной из важнейших и наиболее массовых форм дохода, заработная плата является основой роста производительности труда, поскольку она направлена на вознаграждение работников за выполненную работу и на мотивацию достижения желаемого уровня производительности. В свою очередь, производительность труда может рассматриваться как фактор, определяющий уровень и динамику заработной платы. При увеличении производительности труда на основе накопления капитала возрастает количество труда и появляется возможность для повышения заработной платы [3, с. 28, 45]. Для того чтобы выяснить, действительно ли существует взаимосвязь между уровнем заработной платы и показателями производительности, проанализируем динамику данных показателей в экономике России.

С начала 2014 года отмечается последовательное замедление месячной динамики реальной заработной платы к соответствующему периоду прошлого года. По оценке Росстата, в июне прирост реальной заработной платы составил 1,7%. Во II квартале — 2,3%, тогда как в I квартале — 4,4%. В целом за первое полугодие реальная заработная плата увеличилась на 3,3% к соответствующему периоду 2013 года.

По состоянию на 1 июля 2014 г., по сведениям организаций (не относящихся к субъектам малого предпринимательства)

Реальная заработная плата с исключением сезонных и календарных факторов

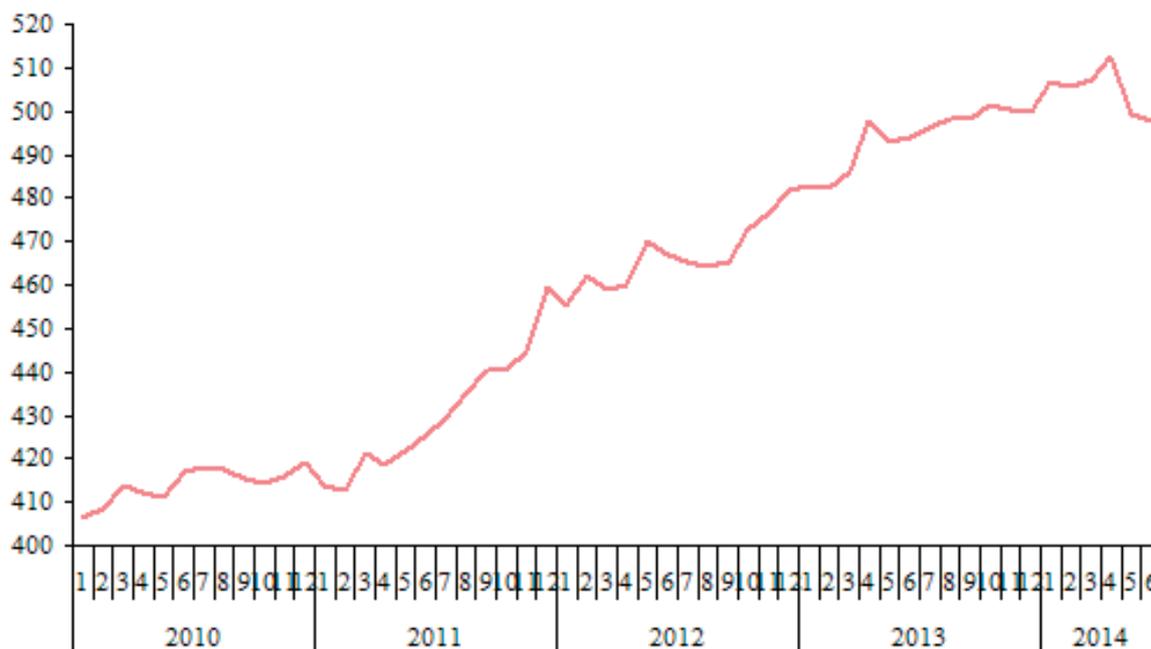


Рис. 1. Динамика изменения реальной заработной платы 2010–2014 г.

Реальные располагаемые доходы с исключением сезонных и календарных факторов

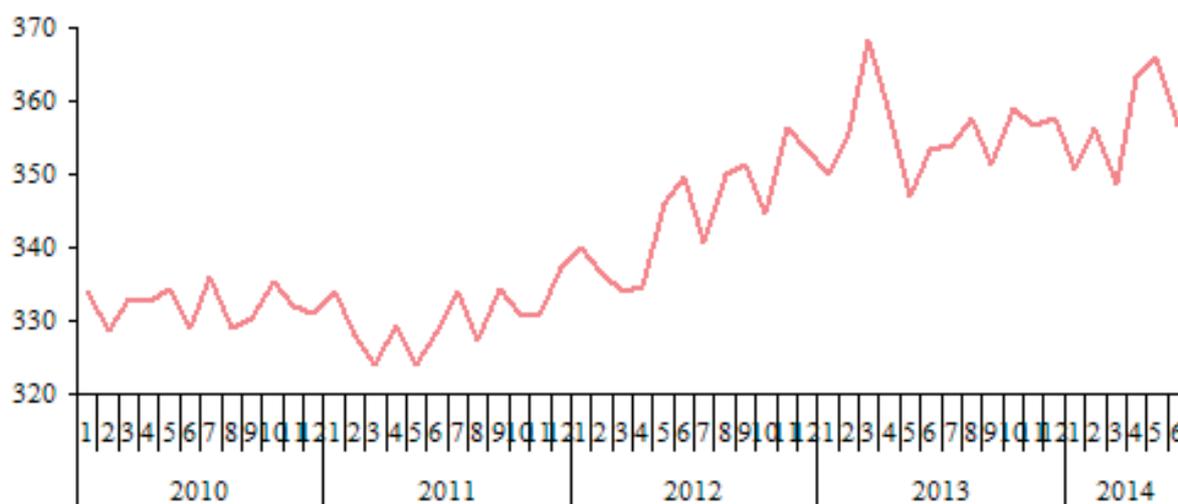


Рис. 2. Динамика изменения реальных располагаемых доходов населения России 2010–2014 г.

тельства), суммарная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности снизилась на 11,1% по сравнению с 1 июня 2014 года.

В общем объеме просроченной задолженности по заработной плате 36% приходится на обрабатывающие производства, 20% — на строительство, 13% — на

транспорт, 11% — на сельское хозяйство, охоту и предоставление услуг в этих областях, лесозаготовки, 7% — на добычу полезных ископаемых, 6% — на научные исследования и разработки.

Реальные располагаемые денежные доходы населения, по предварительным данным Росстата, снизились в июне на 2,9% к соответствующему периоду прошлого года, тогда как в мае прирост составлял 6,5% соответственно. Во II квартале динамика реальных располагаемых денежных доходов населения к соответствующему периоду прошлого года перешла в положительную область, составив 1,6% после снижения в I квартале на 2,5% соот-

ветственно. Вместе с тем в целом за период с начала года снижение составило 0,2% относительно соответствующего периода 2013 года.

Рассмотрев динамику изменения заработной платы и реальных располагаемых доходов населения России можно сделать вывод, что темпы роста данных показателей значительно снизились, в связи с последними событиями в мировой экономике и политике. Таким образом, взаимосвязь заработной платы и производительность труда прямопропорциональны, но при этом необходимо знать, что темпы роста данных показателей в отдельности должны быть разумными.

Литература:

1. Панфилова, Н. Как управлять производительностью труда в условиях кризиса / Н. Панфилова, Ю. Маркова // Управление производством. — 2013. — № 1.
2. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
3. Экономика труда / под ред. П. Э. Шлендера. — М.: Юристъ, 2014.
4. Эффективная Россия: производительность как фундамент роста // Материалы исследования «McKinsey Global Institute», 2014. — Режим доступа: http://gtmarket.ru/files/news/MGI_Effective_Russia_Productivity_Growth_as_the_Foundation_2014.pdf
5. 2013 ProductivityBrief-KeyFindings // Материалы исследования компании «Conference Board», 2013. — Режим доступа: http://www.conference-board.org/pdf_free/economics/TED2.pdf
6. Режим доступа: <http://www.gks.ru> — сайт Федеральной службы государственной статистики.

Антикризисные меры правительства РФ для субъектов малого предпринимательства и изменение в системе налогообложения

Сулов Игорь Викторович, студент

Научный руководитель: Чинахова Светлана Едвартовна, доцент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Малое и среднее предпринимательство в России прошло долгий и противоречивый путь развития. На протяжении всей истории становления уровень его развития был намного ниже, чем в зарубежных странах. Поддержка малого бизнеса в России уже давно декларируются и принято много мер, в числе которых следует отметить такие как: снижение фискальной нагрузки, ограничение административного давления, послабления в сфере регистрации и лицензировании деятельности. Одной из наиболее реальных форм поддержки являются более льготные условия налогообложения малых предприятий, которые в российской экономике реализуются через введение специальных налоговых режимов, олицетворяющих регулируемую функцию налогов.

Малое и среднее предпринимательство в России прошло долгий и противоречивый путь развития. На протяжении всей истории становления уровень его развития был намного ниже, чем в зарубежных странах. Поддержка малого бизнеса в России уже давно декларируются и при-

нято много мер, в числе которых следует отметить такие как: Снижение фискальной нагрузки, ограничение административного давления, послабления в сфере регистрации и лицензировании деятельности. Одной из наиболее реальных форм поддержки являются более льготные условия налогообложения малых предприятий, который в российской экономике реализуются через введение специальных налоговых режимов, олицетворяющих регулируемую функцию налогов.

Ограничительные политические и экономические меры, введенные в отношении России, а также ответные действия России привели к сложной экономической ситуации в стране. На данном этапе экономического развития бизнесу стало тяжело существовать. Обвал рубля более чем на 50% сказываются на доходах предпринимателей, и некоторые из них уже на грани банкротства. И именно сейчас необходимо государственная поддержка малого и среднего бизнеса.

Как сообщает газета «Ведомости» со ссылкой на нескольких федеральных чиновников, из обсуждавшихся

антикризисных мер сейчас могут быть одобрены две ключевые. Регионам предлагается дать право снижать ставки налогов по упрощенной системе: с 6 до 1% для налога с оборота или с 15 до 5% при уплате налога с доходов за вычетом расходов [1]. Также может быть увеличен предельный размер доходов, при которых можно использовать упрощенную систему.

Также может быть увеличен предельный размер доходов, при которых можно использовать упрощенную систему. Собеседники издания указывают, что Министерство финансов (далее Минфин) был согласен на снижение ставки. За снижение налогов для малого бизнеса и увеличение порогов выручки выступает первый вице-премьер Игорь Шувалов [2]. Представители Минфина и Минэкономразвития не комментируют не принятые еще решения.

Изменение подхода к налогообложению поможет привлечь к участию в антикризисных мерах субъекты малого и среднего бизнеса, считают в правительстве. Все субъекты РФ, как пишут «Ведомости», должны создать планы реагирования на кризисные явления исходя из своих бюджетных возможностей. В каждом из них должна работать антикризисная комиссия, и принято решение по антикризисному взаимодействию с федеральным правительством [1].

Примером может служить г. Санкт-Петербург, губернатор которого Полтавченко Г. С., в отличие от глав некоторых других регионов, использует все возможности для улучшения предпринимательского климата. Им был понижен налог предпринимателям, работающим по упрощенной системе налогообложения с 10% до 7%. Губернатор Г. С. Полтавченко продлил на 5 лет договор аренды земельных участков добросовестными предпринимателями (исправно платящими налоги, арендную плату и не использующими труд нелегальных гастарбайтеров) без новых торгов и сноса существующих павильонов. Полтавченко согласился также по крайней мере в 2015 году не вводить сбор за право торговли. Он выступил с инициативой узаконивания в федеральном законодательстве размещения хостелов в жилых домах [3].

Часто те губернаторы, которые имеют дефицит бюджета, больше заинтересованы в развитии малого бизнеса, чем губернаторы, имеющие значительные налоговые поступления, которые больше рассматривают как источник развития региона крупный бизнес. И именно предприниматели бедных регионов надеются на поддержку губернаторов.

Депутат Государственной думы, член комитета по бюджету и налогам Дмитрий Ушаков подготовил новый законопроект, который вносит изменения в главу 26.5 «Патентная система налогообложения» Налогового кодекса Российской Федерации. Согласно законопроекту, каждый субъект РФ сможет сам снижать налоговую ставку с 6 до 4% для всех зарегистрированных малых предприятий. Этот законопроект будет направлен на уменьшение налогового бремени для малого бизнеса по средствам передачи регионам возможность регулировать налоги.

Депутат считает, что даже незначительные повышения налогов могут вывести с рынка довольно значительную часть малого бизнеса, для кого и был разработан данный проект.

На развитие малого и среднего бизнеса огромную роль играют высокие кредитные ставки. У предпринимателей обострились проблемы с оборотными средствами и получением кредитов. Фонд поддержки кредитования малого и среднего бизнеса (при финансовой поддержке Минэкономразвития) увеличил поддержку предпринимателей в сфере кредитования.

В 2015 году максимальная сумма таких, кредитов увеличена до 15 млн. руб. Понятно, что некоторым средним предприятиям таких денег будет мало, комитет, рассчитывает на поддержку федерального Агентства кредитных гарантий, которое работает с кредитами до 1 млрд. руб.

Свои предложения подготовила также «Деловая Россия». Они требуют законодательно закрепить гарантии не повышения общей налоговой нагрузки на бизнес, запретить до 2020 года повышение существующих ставок по налогу на прибыль, НДС, НДФЛ, налогам на дивиденды, имущество, земельного налога и т.д., отказаться от налогового маневра в нефтянке [2].

Вероятность увеличения в ближайшее время налогового бремени не велика, о чем говорит президент Российской Федерации. Но ожидаемое появление новых сборов, не имеющих отношения к налогам. Например, уже введенное, отчисление 1% с дохода свыше 300 000 руб. в пенсионный фонд.

Кроме того, Пенсионный фонд ввел высокие штрафы для не отчитавшихся перед налоговой ИП. Страховые взносы для таких компаний могут достигать 8-ми размеров МРОТ, то есть больше 100 000 рублей, которые могут быть дополнены еще и соответствующим штрафам и пени [3].

Правительством внесены предложения по торговым сборам. С 1 июля 2015 года в РФ для малого и среднего бизнеса появляются торговые сборы (введены Федеральным законом от 29.11.2014 № 382-ФЗ.) — 33 Налогового кодекса РФ. Москва, Питер и Севастополь могут ввести этот платеж не ранее чем со второго полугодия 2015 года. Чтобы взимать торговый сбор с 01.07.2015, государство должно подготовить закон о нем не позднее 31.05.2015. С 2016 года субъекты РФ в своих регионах тоже могут вводить этот торговый сбор в размерах, не превышающих стоимость патента [4].

Доступ малого бизнеса к льготным режимам налогообложения будет значительно ограничен Глава Министерства финансов Антон Силуанов рассказал о том, что губернаторы обратились в правительство с жалобой на плохую собираемость налогов с малого бизнеса. Они утверждали, что появилась тенденция деления крупных торговых компаний на мелкие и повальный переход их на льготные режимы.

Проект закона должен дать возможность регионам снизить порог для перехода на упрощенную систему для

предпринимателей, занятых в торговле, в сфере общественного питания и проводящих операции с недвижимостью в 10 раз. Также планируется уменьшить нижнюю границу дохода и для желающих перейти на патентную систему.

Сейчас, после того, как многие изменения уже вступили в силу с 1 января 2015 года, стало окончательно проясняться, что предпринимателям в кризисное время тянуть на себе эту налоговую нагрузку будет очень сложно, и многие из них вполне справедливо называют это «началом конца развития предпринимательства в РФ». Именно поэтому будет очень важно какие налоговые послабления будут в конечном счете утверждены и как будет восприниматься малый бизнес в стране.

Недавно правительство РФ утвердило антикризисный план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году (распоряжение Правительства РФ от 27.01.15 № 98-р). В плане отмечается, что одним из ключевых направлений действий правительства в ближайшее время будет являться содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счет снижения финансовых и административных издержек. И именно этот проект и призван уменьшить финансовую нагрузку на компании и выделить им небольшие льготы.

Литература:

1. Ежедневная деловая газета «Ведомости» от 28.01.15г
2. Сайт «Деловой России» [Электронный ресурс] <http://www.deloros.ru>
3. Сайт пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] <http://www.pfrf.ru>
4. Федеральный закон 29.11.2014 N 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (29 ноября 2014 г.)

Интегрированная отчетность: принципы формирования и основные задачи

Фоменко Виктория Владимировна, студент
Научный руководитель: Хачатурова Тамара Отариевна, ассистент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

С середины 2000-х годов всё большую популярность приобретает интегрированная отчётность — новый инструмент, объединяющий в себе финансовую и нефинансовую информацию организации, позволяющий увидеть стратегические аспекты деятельности организации наравне с её экологической составляющей, стилем управления, планом развития, делая акцент на взаимосвязи данных аспектов. Такая отчётность позволяет пользователям получить прозрачную информацию обо всех ресурсах организации.

Пользователем интегрированной отчётности может стать любое лицо (инвестор, акционер), заинтересованное в получении информации обо всех сферах деятельности,

Предприниматели встретились с авторами законопроекта, и обсудили многие пункты проекта. На основании просьб предпринимателей и был создан окончательный план проекта.

В итоге стоит отметить, что предложено и внедрено много значимых проектов негативного и позитивного плана. Можно сказать, что политика государства в отношении малого и среднего бизнеса носит не системный характер. Многие инициативы антикризисного плана отклонены, но снижение налоговой нагрузки на малый бизнес правительство, скорее всего, поддержит. Нужно готовиться к росту безработицы и только развитие малого бизнеса может нивелировать тенденцию, поэтому так важно поддерживать малый бизнес.

Многие инициативы антикризисного плана отклонены, но снижение налоговой нагрузки на малый бизнес правительство, скорее всего, поддержит. Нужно готовиться к росту безработицы и только развитие малого бизнеса может нивелировать тенденцию, поэтому так важно поддерживать малый бизнес.

Никакие меры не помогут, если не снизить давление на малый бизнес, признают чиновники. Путин обещал лично мониторить работу правоохранителей, чтобы они не мешали бизнесу, но выполнить обещание будет трудно.

на основе которой будет построен план взаимодействия с данной организацией. Основная цель такой отчётности заключается в объяснении принципов функционирования предприятия для различных стейкхолдеров [5].

Актуальность внедрения интегральной отчётности подтверждается тем, что инвесторы требуют всё большего раскрытия в отчётности информации о различных сторонах деятельности компании. Их интересует не просто информация о финансовом положении, которая содержится в бухгалтерской (финансовой) отчётности, но и информация о социальных, экологических и экономических показателях. Предоставление интегрированной отчётности пользователям в условиях конкурентоспособности

является эффективным инструментом повышения инвестиционной привлекательности и имиджа предприятия [5].

На данный момент механизмы интегрированной отчётности исследованы не полностью, у неё отсутствует

чётко сформулированная структура. Но, не смотря на это, при составлении интегрированной отчётности, следует придерживаться следующих принципов, изложенных в Стандарте по интегрированной отчётности (Таблица 1) [2].

Таблица 1. Принципы интегрированной отчетности

Принцип	Содержание
Стратегическая направленность и ориентация на будущее	Отображение и поддержание приоритетов организации, помощь в достижении целей и формулировке новых целей для обеспечения выживания организации в будущем
Связность информации	Все аспекты деятельности организации связаны между собой и информация о них должна давать потребителям полную характеристику для принятия решений и составления планов
Взаимодействие с заинтересованными сторонами	Расположение к себе пользователей и изменение концепции ведения деятельности организации в зависимости от их мнения
Существенность и краткость	Информация о деятельности организации должна быть максимально раскрыта в ёмкой форме; контекст, содержащийся в интегрированной отчетности должен быть достаточным, чтобы объяснить стратегию и перспективы без обременения менее существенной информацией
Достоверность и полнота	Интегрированный отчёт должен включать как положительные, так и отрицательные факты о деятельности организации
Постоянство и сопоставимость	Информация должна представляться на постоянной основе и таким образом, чтобы в случае необходимости можно было провести сравнение с другими организациями

В настоящее время интегрированную отчётность предоставляют лишь 18 российских компаний преимущественно атомной отрасли [2]. Неполное исследование всех областей интегрированной отчётности — одна из причин нежелания введения её в организациях. Но, для организаций, которые не боятся экспериментировать, такая отчётность может стать шансом расширить свои возможности.

Еще одна причина, из-за которой не многие организации решаются на внедрение интегрированной отчётности — это большая прозрачность информации. Не каждая организация согласится представить пользователям всю информацию о своей деятельности в чистом виде. По данным исследований, проводимых Российской Региональной сетью по интегрированной отчётности в 2014 году лишь менее 8% российских компаний являются прозрачными и характеризуются высоким уровнем раскрытия информации [2].

Что касается нормативно-правовой базы, то в настоящее время опубликован Международный стандарт по интегрированной отчётности, ведётся работа по его со-

вершенствованию. Его применение носит рекомендательный характер, он не содержит обязательных требований, а определяет информацию, которая должна быть включена в интегрированную отчётность [6].

Для лучшего представления о том, чем интегрированная отчётность отличается от любой другой, следует рассмотреть основные отличительные признаки, представленные на рисунке 1 [3].

Также важно отметить, что у существующей формы годовой отчетности имеются существенные недостатки, которые в интегрированной отчетности не должны иметь места (рисунок 2) [4].

В перспективе, использование интегрированной отчётности является ступенью перехода к более устойчивой финансово-экономической системе. Для этого интегрированная отчётность должна решать следующие задачи:

- обеспечение возможности максимального взаимодействия различных подразделений компании между собой;
- снижение объемов и упрощение формы подачи информации;

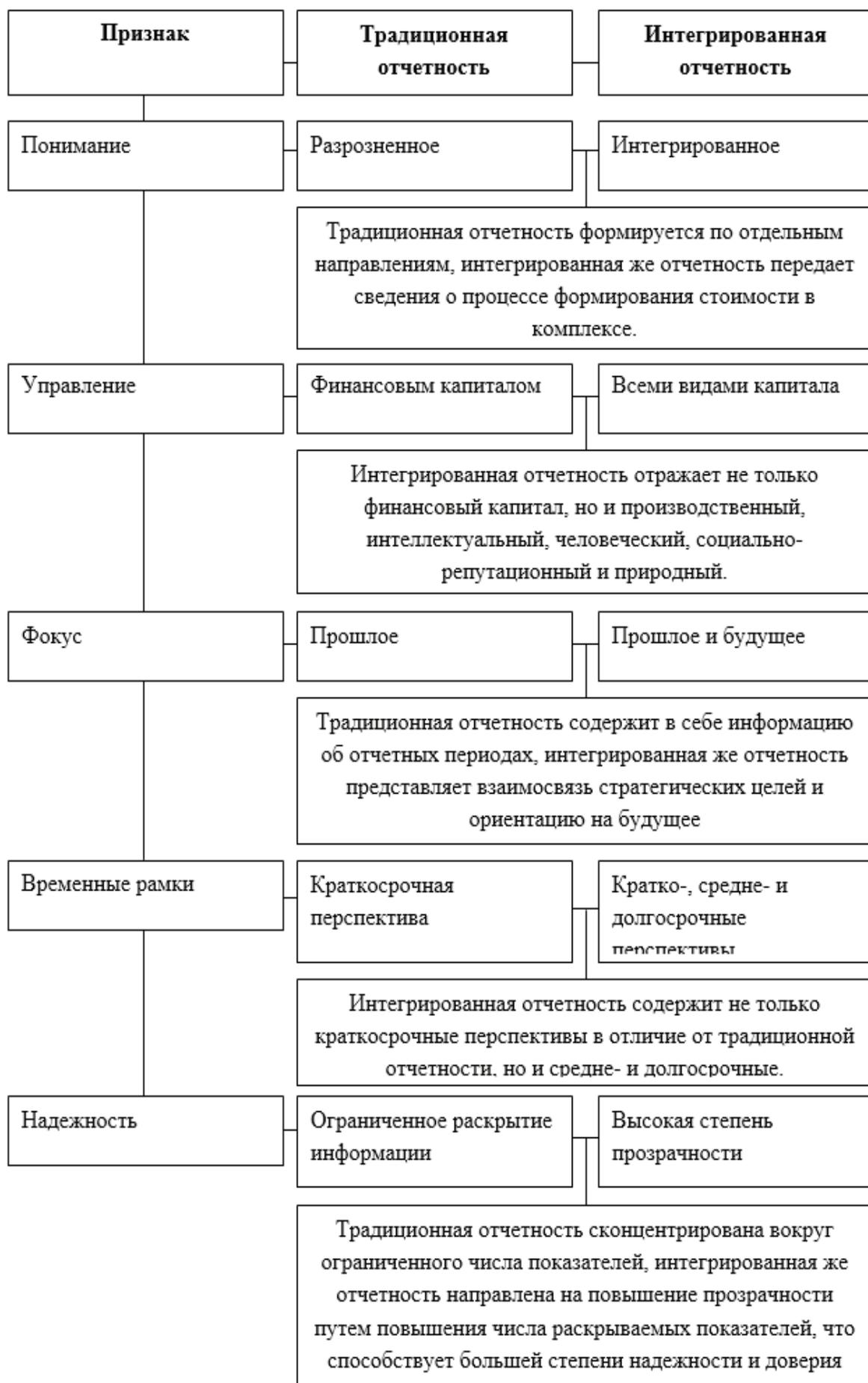


Рис. 1. Сравнительная характеристика признаков традиционной и интегрированной отчетности

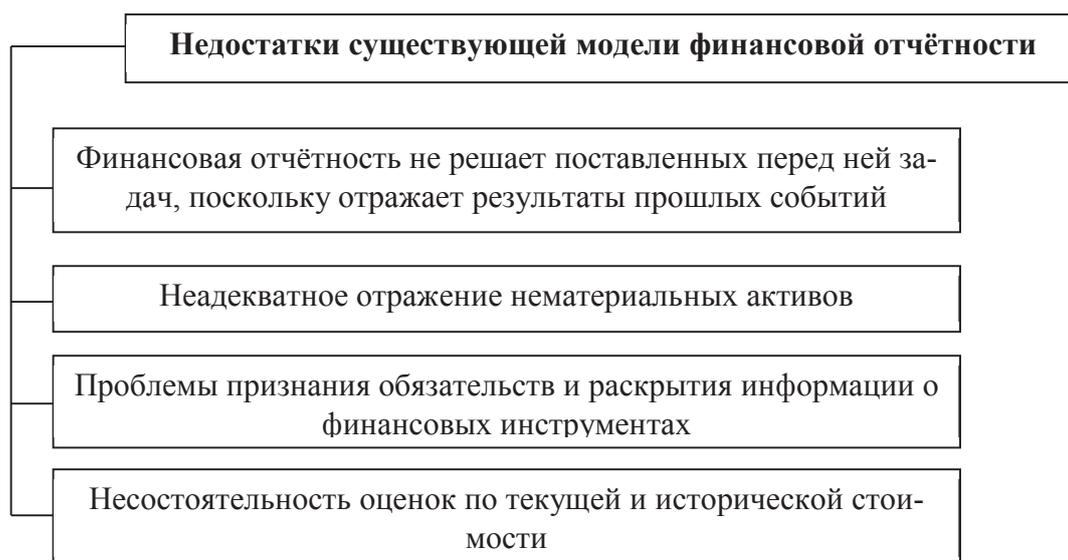


Рис. 2. Недостатки традиционной финансовой отчетности

- разработка метрических систем и методик оценки нефинансовых показателей;
- повышение прозрачности и достоверности раскрываемой информации.

В нашей стране интегрированная отчётность в ближайшее время не заменит стандартной финансовой отчётности или отчётности по МСФО, но может формироваться

на добровольной основе. Поэтому если компания желает составлять интегрированную отчётность, то предпочтительнее делать это на основе уже готовой стандартной финансовой отчётности или отчётности по МСФО, включая в интегрированный отчёт дополнительные сведения о стратегии развития компании, экологической деятельности и другие.

Литература:

1. Международный стандарт по интегрированной отчётности/декабрь 2013 г., International Integrated Reporting Council ('IIRC').
2. Российская Региональная сеть по интегрированной отчётности/режим доступа: <http://igr.org.ru> (16.03.15).
3. Кузьменко, О. А., Абросимова М. В. Интегрированная отчётность — новая модель отчётности для российских корпораций.//Академический вестник. 2014. № 1 (27). с. 102–113.
4. Сорокина, К. В. Интегрированная отчетность — новая модель отчетности для бизнеса//Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2011.№7 (55). С.88–94.
5. Хачатурова, Т. О. Интегрированная отчётность: понятие, история возникновения и развития, применение на современном этапе//Карельский научный журнал. 2014 г.№ 3, с.103–104.
6. Хачатурова, Т. О., Авдеева Н. Н. К вопросу влияния: Интегрированная отчётность, персонал и финансовый результат деятельности экономических субъектов//Молодой учёный. 2014.№ 17.с.357–359.

Анализ влияния экономического кризиса на развитие аудита

Шумилова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Проводя исторический анализ развития аудита, что его эволюция всегда предопределялась кризисными этапами экономики. Или иными словами, период кризиса экономики приводит к потребности переосмысления уровня развития аудита и создает предпосылки к его развитию.

Современный этап развития национальной и международной экономики так или иначе неизменно увязывают с понятием кризиса, хотя, на наш взгляд, более точным является определение вхождения современной экономики в определенную стадию своего развития, характеризующуюся как кризисная, или проблемная.

Определяя бухгалтерский учет и аудит как особые инструменты и механизмы управления, тенденции их развития необходимо определять во взаимосвязке с процессами развития экономики, в том числе и на современном этапе кризисного и ожидаемого посткризисного развития.

Исторически примером может выступать произошедший в 18 веке переход на новый этап развития аудиторской деятельности, обусловленный зарождением акционерных обществ и последующими мировыми кризисами и банкротствами.

Возникшая проблема независимой оценки качества учета и отчетности, своевременного информирования инвесторов и кредиторов о возможных банкротствах компаний могла быть решена только экспертами-аудиторами, что сразу подняло статус их профессиональной деятельности и подчеркнуло значимость независимости как этической основы аудита.

Главным критерием, определявшим степень доверия к аудиторскому заключению, выступало расположение клиентов к самому аудитору, которого общество приравнивало, с одной стороны, к творческой личности, учитывая возможные многообразные подходы к организации и проведению проверки. С другой стороны, признавался его высокий профессионализм, который неизменно должен был расти по мере усложнений в методиках ведения учета и формирования финансовой отчетности.

В отношении профессионализма аудиторов следует отметить, что в различных странах в этот период стал формироваться образовательный ценз при определении права на осуществление аудиторской деятельности, вплоть до специального образования в области учета и отчетности с возможным определением перечней конкретных учебных заведений.

При этом независимость и высокий уровень профессиональных знаний увязывались с определенным скептицизмом аудиторов, так как еще издревле считалось, что если есть возможность краж и сокрытия, то есть риск, что этим воспользуются. Именно на этой основе формируются представления об этических принципах аудиторской деятельности.

К началу 20 века основной акцент при аудите финансовой отчетности делался на проверке достоверности бухгалтерского баланса путем сопоставления данных с учетной системой клиента.

Но мировой экономический кризис 30-х годов XX века поставил под сомнение не только достоверность данных учета и отчетности, но и самих аудиторских заключений. Именно в этот период была сформулирована впервые проблема качества аудита и начата разработка критериев его оценки и контроля. На этом этапе наглядно проявилось две тенденции: пользователи учета начинают ощущать так называемый кризис доверия к учету и отчетности, а соответственно и к аудиту в целом.

После окончания мирового кризиса 30-х годов требования публикации финансовой отчетности дополнились требованиями подтверждения ее данных аудиторами, что,

с одной стороны, рассматривалось как препятствие фальсификациям, а, с другой стороны, способствовало развитию рынка аудита.

Именно в этот посткризисный период начинает развиваться процесс стандартизации аудита, который помогает сделать аудиторскую деятельность более унифицированной, понятной клиентам и пользователям аудиторских заключений, и, соответственно, подконтрольной.

Так в 1934 году появляется исторический для развития аудита документ — «Проверка финансовых отчетов независимых аудиторов», уделив особое внимание не только внешнему, но и внутреннему контролю. Несколько позже, к началу 40-х годов 20 века, появляются стандартные образцы аудиторских заключений, что должно было исключить разночтения в их толковании пользователями.

Следующий толчок в развитие аудиторской деятельности связан с окончанием Второй мировой войны, что было предопределено развитием новых экономических отношений, приведших к усложнениям учета, а соответственно и расширением представлений об аудиторских процедурах

На следующем этапе экономического развития происходит глобализация не только финансово-хозяйственных структур вплоть до создания ТНК, но и интернационализация аудиторской деятельности, что вывело ее на новый уровень потребности в стандартизации и контроле.

В настоящем времени кризис экономики снова находит проявление в развитии кризиса доверия к учету, отчетности и результатам аудиторской деятельности.

Это может быть объяснено возрастающей роли и востребованности аудиторского заключения при оценке степени надежности отчетных данных при принятии инвестиционных и иных управленческих решений. Поэтому признавая ошибки в реализуемых экономических проектах, пользователи отчетности в первую очередь определяют, что ее информация изначально не соответствовала в полной мере их потребностям, либо была предложена не в той форме и оценке, как им хотелось бы.

На наш взгляд, основные направления эволюции аудита на настоящем этапе развития экономики и ее основных инструментов управления (учета и финансовой отчетности) можно определить следующим образом:

- усиление унификации аудиторской деятельности;
- развитие механизма и инструментов контроля качества аудита;
- развитие видов аудита и услуг, сопутствующих аудиторской деятельности, с учетом изменений экономических отношений и информационных потребностей пользователей.

Аудиторская деятельность и в современной кризисной экономике пройдет через процесс преобразования, усиливая представления общественного сознания о качестве подготовки аудиторов, их профессионализме, развивая стандартизацию и степень подконтрольности аудита, что в конечном итоге приведет к восстановлению уровня зна-

чимости аудиторского заключения в глазах пользователей информации финансовой отчетности.

При этом необходимо ориентироваться на потребность в высоких темпах реформы аудита по рассмотренным

выше направлениям, так как только при этом условии аудиторская деятельность может выступить в роли катализатора антикризисного управления, изменив представление о качестве его информационного обеспечения.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 11.3 (91.3) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
E-mail: info@moluch.ru
<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4