

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Кубанский государственный аграрный университет»**

**Проблемы развития организаций:
(теория и практика)**

Краснодар
2015

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Кубанский государственный аграрный университет»**

**Проблемы развития организаций:
(теория и практика)**

Сборник научных трудов

**Краснодар
2015**

УДК 338.3(06)
ББК 65.9(2)29
П78

П78

Проблемы развития организаций (теория и практика) : сборник научных трудов / под общ. ред. П. Ф. Парамонова. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 131 с.

В сборнике публикуются итоговые результаты научных исследований студентов факультета «Финансы и кредит» за 2014-2015 год, полученные в ходе совместной работы с преподавателями кафедры экономики предприятий.

Результаты НИРС неоднократно апробировались на студенческих научных конференциях Кубанского госагроуниверситета.

УДК 338.3(06)
ББК 65.9(2)29

© ФГБОУ ВПО «Кубанский
государственный аграрный
университет», 2015

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кириянова А.В., студентка факультета «Финансы и кредит»
Иваницкий Д.К., к.э.н., старший преподаватель кафедры
экономики предприятий

Современное общество нуждается в постоянной социальной защите. Одним из основных видов социальной поддержки населения со стороны государства является обязательное социальное страхование, механизмы которого позволяют справедливо и эффективно аккумулировать, и целенаправленно распределять финансовые ресурсы, обеспечивая медицинскую помощь и социальную защиту работающим и членам их семей в случаях наступления соответствующих рисков.

Социальное страхование – это система отношений по распределению и перераспределению национального дохода, заключающаяся в формировании за счет страховых взносов, уплачиваемых работодателями и работающими гражданами, и государственных дотаций специальных страховых фондов для содержания лиц, не участвующих в общественном труде.

Социальное страхование существует в двух формах: обязательного и добровольного страхования. Обязательное социальное страхование является особой разновидностью государственных социальных гарантий, обеспечиваемых через целевые внебюджетные (государственные или общественные) фонды. Здесь реализуется принцип неполного самофинансирования. В случае дефицита данных фондов государство оказывает им помощь из средств госбюджета. Таким образом, оно выступает гарантом финансовой устойчивости этих фондов и реализации программ обязательного социального страхования.

Добровольное социальное страхование строится на принципах коллективной солидарности и взаимопомощи при отсутствии страховой поддержки государства (госбюджета). Его отличительными чертами являются демократизм управления страховыми фондами, наиболее полная реализация принципа самоуправления, социальное партнерство работодателей и наемных работников, тесная зависимость страховых выплат и программ от уровня доходов страхователей.

Фонд социального страхования РФ создан с 1 января 1991 года в соответствии с постановлением Совета министров РФ от 25.12.90

№600 «О совершенствовании управления и порядка финансирования расходов на социальное страхование трудящихся в РСФСР».

В настоящее время Фонд социального страхования РФ является самостоятельным государственным финансово-кредитным учреждением. Денежные средства фонда не входят в состав бюджетов РФ, других фондов и изъятию не подлежат.

Фонд социального страхования РФ и его региональные отделения, являющиеся самостоятельными финансово-кредитными учреждениями, фактически выполняют организационные и финансово-контрольные функции. Такое исторически сложившееся построение системы государственного социального страхования позволяет поддерживать низкий уровень затрат на содержание исполнительных органов Фонда и в то же время обеспечивать достаточно эффективное, рациональное ее функционирование.

Средства централизованного резерва Фонда направляются на дотации региональных отделений с целью осуществления расходов по выплате пособий и на проведение оздоровительных мероприятий. Значительная часть средств направляется на финансирование обеспечения в порядке государственного социального страхования в регионах, находящихся в сложном социально-экономическом положении. Система государственного социального страхования в РФ успешно выполняет возложенные на нее функции, обеспечивая осуществление выплат разнообразных социальных пособий.

В таблице 1 отражены показатели бюджета Фонда социального страхования. Доходы бюджета фонда превышают его расходы, а значит, наблюдается профицит бюджета.

Таблица 1- Показатели бюджета Фонда социального страхования

Показатель, млрд. руб.	2013 г.		2014 г.		2015 г.
	утверж дено	исполн ено	утверж дено	исполн ено	утверж дено
Доходы бюджета Фонда социального страхования, всего	590,27	603,50	565,02	579,8	538,66
Расходы бюджета Фонда социального страхования, всего	606,50	566,23	564,92	564,9	594,08
Величина дефицита/профицита бюджета Фонда социального страхования	-16,25	37,27	0,11	14,9	55,42

Таким образом, Фонд государственного социального страхования является важнейшим экономическим инструментом в системе мер государства по материальному обеспечению лиц, по тем или иным причинам временно не участвующих в трудовом процессе.

Пенсионный фонд Российской Федерации был основан 22 декабря 1990 года. Координацию деятельности Пенсионного фонда России с 2012 года осуществляет Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. Это централизованный фонд государства, обеспечивающий формирование и распределение финансовых ресурсов в целях пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации. ПФ РФ включается Бюджетным кодексом РФ в число государственных внебюджетных фондов. Основной обязанностью Пенсионного фонда Российской Федерации является назначение и обеспечение своевременной выплаты обязательного страхового обеспечения (трудовых пенсий), а также предусмотренные законодательством Российской Федерации другие виды пенсий. На данный момент за счет средств Фонда получают пенсии 41,46 млн. пенсионеров.

Пенсионный фонд России осуществляет свою деятельность в федеральном масштабе на территории всей России. Всего действуют 84 отделения Пенсионного фонда (83 в России и один в г. Байконуре). Общая структура Фонда насчитывает 2,5 тыс. территориальных органов.

Таблица 2- Структура доходов Пенсионного Фонда в 2015 году

Доходные источники	Сумма, млрд. руб.	Доля в доходах, %
Доходы бюджета Пенсионного фонда, всего	961,1	100,0
Страховые взносы, зачисляемые на выплату страховой части трудовой пенсии	484,5	50,4
Страховые, зачисляемые на выплату накопительной части трудовой пенсии	0,3	0,0
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	445,4	46,3
Прочее	30,8	3,2

Рассматривая структуру доходов ПФР (таблица 2) можно отметить, что основную долю составляют страховые взносы на обязатель-

ное пенсионное страхование в Российской Федерации, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации на выплату страховой части трудовой пенсии- 50,4%.

Структура расходов Пенсионного Фонда (таблица 3) показывает, что основную долю в них составляет выплата страховой части трудовой пенсии- 82,6%.

Таблица 3- Структура расходов Пенсионного Фонда в 2015 г.

Расходные источники	Сумма, млрд. руб.	Доля в расходах, %
Расходы бюджета Пенсионного фонда, всего	840,0	100,0
Осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам	7,5	0,9
Осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам	33,1	3,9
Выплата страховой части трудовой пенсии	693,8	82,6
Прочее	105,6	12,6

Пенсионный фонд России ведет две государственные программы: материнского капитала и софинансирования пенсии. В первой участвуют 5,6 млн. российских семей, во второй – 2,5 млн. человек. За все время по Программе материнского капитала семьи получили государственную поддержку в размере 720 млрд. рублей, по программе софинансирования пенсии участники сформировали 76,5 млрд. рублей пенсионных накоплений.

Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в случае потери здоровья по любой причине. Этот вид страхования связан с компенсацией расходов граждан, обусловленных получением медицинской помощи, а также иных расходов, связанных с поддержанием здоровья.

Проводимое в обязательной форме, медицинское страхование приобретает черты социального страхования, поскольку порядок его проведения устанавливается государственным законодательством.

Система обязательного медицинского страхования, реализуемая с помощью Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС), создана с целью обеспечения конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи, закрепленных в статье 41 Конституции Российской Федерации. Цель медицин-

ского страхования – гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансировать профилактические мероприятия. Медицинское страхование осуществляется в формах обязательного и добровольного страхования. Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования. Тарифы страховых взносов определяются законодательно правительством. Страховые взносы работающего населения определяются по отношению к фонду оплаты труда. В настоящее время страховой взнос в ОМС составляет 5,1 % от фонда оплаты труда. Добровольное медицинское страхование является дополнительным страхованием. Оно обеспечивает возможность страхования таких медицинских услуг, которые не входят в программу обязательного медицинского страхования. Застрахованные граждане получают страховой медицинский полис, дающий право на получение медицинских услуг.

Таблица 4- Показатели бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования, млрд. руб.

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.
	утверждено	исполнено	утверждено	исполнено	утверждено
Доходы бюджета ФОМС, всего	1059,3	1101,4	1240,1	1250,5	1632,3
Расходы бюджета ФОМС, всего	1059,3	1048,7	1240,1	1268,7	1675,3
Величина дефицита/ профицита	0,0	-52,6	0,0	18,1	-43,0

По данным таблицы 4 мы видим, что показатели не являются стабильными, и мы наблюдаем как дефицит, так и профицит бюджета Фонда обязательного медицинского страхования.

В условиях рыночной экономики основным институтом защиты человека выступает социальное страхование, также система социального страхования — одна из предпосылок обеспечения социальной справедливости в обществе, создания и поддержания политической стабильности, что всегда является основным аспектом целостности, а значит и правильного развития любого государства.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Красникова Ю.М., студентка факультета «Финансы и кредит»
Иваницкий Д.К., к.э.н., старший преподаватель кафедры
экономики предприятий

Опасно обострившийся к концу XX в. конфликт между деятельностью человека и возможностями природы привел к критическим пределам нагрузки на биосферу. В мире все чаще раздаются голоса, что если в ближайшие 15 лет не принять меры, то природа не сможет само восстановиться, и начнется необратимый процесс самоуничтожения всего живого.

Существенную роль в нарушении экологического баланса Земли играет каждое государство, каждый человек. Решение экологических задач на современном этапе должно реализовываться в деятельности, как государственных специальных органов, так и всего общества. Целью такой деятельности является рациональное использование природных ресурсов, устранение загрязнения среды, экологическое обучение и воспитание всей общественности страны.

Экологический контроль – важное звено организационно-правового механизма охраны окружающей среды. В задачи экологического контроля входят наблюдение за состоянием окружающей среды и ее изменениями под влиянием хозяйственной и иной деятельности, проверка соблюдения требований экологического законодательства и нормативов качества окружающей среды, выполнения мероприятий по рациональному использованию природных ресурсов и оздоровлению окружающей среды.

Выполнение этих целей предполагает экологический мониторинг, государственный, производственный, муниципальный и общественный контроль, каждый из которых имеет свои специфические функции и адекватные им средства реализации.

В Законе «Об охране окружающей среды» разработана специальная глава об экологическом контроле (глава II).

- Статья 64 этой главы закрепляются задачи экологического контроля.
- Статья 65 предусматривается наличие контрольного органа государственной власти в области государственного экологического контроля и функций хозяйственного использования природных ресурсов.

- Статья 66 закрепляет права, обязанности и ответственность государственных инспекторов в области охраны окружающей среды.
- Статья 67 раскрывает цели и содержание производственного экологического контроля.
- В статье 68 раскрываются цели и содержание муниципального и общественного контроля. Впервые дополнительно представлены полномочия в области экологического контроля муниципальным органом власти.

Всестороннее использование и сочетание указанных видов экологического контроля призвано обеспечить эффективность охраны окружающей среды, выявление экологических правонарушителей, привлечение к различным формам ответственности за экологические правонарушения.

На сайте Минприроды России размещена государственная программа Российской Федерации «Охрана окружающей среды» на 2012-2020 годы (распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2552-р)

«Главной целью государственной программы является повышение уровня экологической безопасности и сохранение биоразнообразия природных систем Российской Федерации. Документ призван стать основой решения ключевых экологических проблем, он связывает в единую систему и меры правового регулирования, направленные на экономическое стимулирование экологически ориентированного «зеленого роста», и практические мероприятия по улучшению состояния окружающей среды», - заявил Министр природных ресурсов и экологии РФ Сергей Донской.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих ключевых задач: снижение общей антропогенной нагрузки на окружающую среду на основе повышения экологической эффективности экономики, сохранение и восстановление биологического разнообразия, повышение эффективности функционирования системы гидрометеорологии и мониторинга окружающей среды, организация и обеспечение работ и научных исследований в Антарктике.

В программу включено пять подпрограмм: «Регулирование качества окружающей среды», «Биологическое разнообразие России», «Гидрометеорология и мониторинг окружающей среды», «Организация и обеспечение работ и научных исследований в Антарктике», «Обеспечение реализации государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды» на 2012-2020 годы», а также федеральная целевая программа «Охрана озера Байкал и социально-

экономическое развитие Байкальской природной территории на 2012-2020 годы».

Общий объем финансирования программы в 2012-2020 гг. за счет средств федерального бюджета составляет 268,4 млрд. рублей.

При реализации программы должны быть достигнуты показатели социально-экономического развития, предусмотренные Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Ответственным исполнителем программы, является Минприроды России. Участники программы - Росприроднадзор, Росгидромет, Росводресурсы, Роснедра, Минпромторг России, Минрегион России, Росрыболовство.

Загрязнение окружающей среды приобрело глобальный характер и усилий отдельно взятых государств стало недостаточно для решения связанных с этих проблем. На данный момент в мире существует несколько групп организаций, занимающихся охраной окружающей среды. Во-первых, это организации системы ООН, во-вторых - различные межправительственные и неправительственные организации, в-третьих - системы мониторинга и наблюдения за состоянием окружающей среды, а также различные научные и учебные заведения, занимающиеся изучением данной проблемы. К основным организациям и конференциям по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития можно отнести ряд объединений:

1. Организация экономического сотрудничества и развития

Цели: содействие экономическому и социальному развитию. Основная деятельность: анализ и решение проблем охраны окружающей среды (загрязнение воздуха, управление опасными отходами, обработка промышленных отходов, обмен информацией); принятие рекомендаций по отдельным аспектам охраны окружающей среды; предоставление консультативных услуг, финансовой и технической помощи; обмен информацией.

2. Арктический Совет

Цели: обеспечение механизма решения общих вопросов и развития, касающихся правительств Арктических стран и народов Арктики; обеспечить развитие и координацию сотрудничества взаимодействие арктических стран по проблемам Арктики; руководить и координировать программы, созданные под эгидой АЕПС; определить мандат, а также осуществлять руководство и координацию программой устойчивого развития Арктики; распространять информацию, содействовать образованию и стимулировать интерес к арктическим проблемам. Основная деятельность: охрана окружающей среды Арктики и устойчи-

вое развитие как средство улучшения экономического, социального и культурного благополучия Севера;

3. Программа по арктическому мониторингу и оценке состояния окружающей среды (Arctic Monitoring and Assessment Programme, AMAP)

Цели: представление достоверной и необходимой информации о состоянии и угрозах окружающей среды Арктики, предоставление научных консультаций о действиях, которые должны быть предприняты для поддержки усилий правительств арктических стран для осуществления корректировочных и предупредительных действий, касающихся загрязнителей. Основная деятельность: подготовка оценки состояния арктической среды с учётом устойчивых органических соединений, радионуклидов, тяжёлых металлов и закисляющих веществ; исследование вопросов загрязнения углеводородами, изменения климата, озонового слоя и ультрафиолетовой радиации; мониторинг и оценка источников загрязнения в арктическом регионе и в более низких широтах; исследование путей распространения загрязнителей в Арктику, уровни, направления, длительность существования и их влияние на арктические экосистемы и народонаселение.

4. Программа по охране арктической флоры и фауны (KAFF)

Цели: сохранение арктической флоры и фауны, их разнообразия и условий обитания; защита Арктических экосистем от угрозы негативного воздействия; улучшение законодательства, норм и практики по сохранению и управлению Арктикой; интеграция интересов Арктики в глобальном природоохранном контексте. Основная деятельность: сохранение арктического биоразнообразия; интеграция коренного населения и его знаний в КАФФ; разработка и выполнение стратегий и планов действий по охране природы, например, для Циркумполярной сети охраняемых территорий (Circumpolar Protected Areas Network, CPAN); анализ и разработка рекомендаций по предотвращению угрозы биоразнообразию в Арктике; картографирование традиционных экологических знаний о белуге и т.д.

5. Региональный центр по окружающей среде для Центральной и Восточной Европы (REC)

Цели: содействие сотрудничеству между различными экологическими группами и движениями, оказание финансовой помощи в решении экологических проблем и проблем развития инфраструктуры экологических организаций. Основная деятельность: осуществление проектов по предотвращению деградации и восстановлению ресурсов окружающей среды; содействие развитию рыночной экономики; совершен-

ствование навыков решения экологических проблем; экологическое образование и просвещение; обмен информацией.

6. Структуры в рамках СНГ

- Межпарламентская Ассамблея государств - участников Содружества Независимых Государств. Основная деятельность: проведение встреч, достижение договорённостей, организация исследований.
- МЭК - Межгосударственный экономический комитет Экономического Союза - Inter-State Economic Committee of Economic Union.
- Интеграционный комитет - Integration Committee. Участники: Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика, Российская Федерация.

Завершая данный обзор можно констатировать, что человечество наконец-то осознало нависшую над собой опасность и стало принимать активные меры по предотвращению дальнейшего загрязнения окружающей среды. Для реализации этих мер и были созданы различные международные организации. Кроме того, необходимо отметить, что становится всё более очевидной необходимость углублённого взаимодействия между различными экологическими организациями для более действенной охраны окружающей среды.

ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И СФЕРА ДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВ

Нежильченко А.Д., студентка факультета «Финансы и кредит»
Иваницкий Д.К., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики
предприятий

Налоговые обязательства – неотъемлемая часть сферы действия российского законодательства, в которой устанавливаются нормы налогообложения физических и юридических лиц. Ни для кого не секрет, что налогоплательщики всеми силами пытаются уменьшить возложенную на них часть налогового бремени. Интерес к распределению налогового бремени возникает с точки зрения справедливости в налогообложении, с позиции воздействия налогов на аллокацию ресурсов. Поэтому немаловажным критерием изучения налогового бремени является умение анализировать процесс перемещения налогов и определять сферу действия каждого из них.

Налоговое бремя ложится на совокупность экономических субъектов, которые в свою очередь можно определить, как сферу действия налогов. Для того, чтобы сократить налоговое бремя налогоплательщика, есть два пути решения:

1. Сокращение налогового обязательства счёт изменения структуры и интенсивности своей экономической деятельности.
2. Перемещение налогового бремени на другие экономические субъекты.

Ещё в конце XIX - начале XX века представители российской школы государственных финансов, такие как А.А. Исаев, И.Х. Озеров, П.М. Лебедев, П.П. Гензель, В.И. Твердохлебов, А.А.Соколов внесли заметный вклад в разработку проблемы переложения налогов. они полагали, что данная проблема занимает некоторое особое промежуточное положение, находится на границе между общей экономической теорией и прикладной наукой – государственными финансами. По их мнению, это требует от исследователей как знание методов политэкономического анализа, так и знакомство с теорией и практикой налогообложения. Под переложением налогов понимается такое взимание налогов, изменение цен, товаров и услуг или такое обусловленное налогом воспрепятствование этому изменению, при котором этот налогоплательщик получает возможность в той или иной мере перенести бремя налога на других лиц, т.е. либо на своих покупателей (в случае самого переложения), либо на своих поставщиков (в случае обратного пере-

ложения). В современной литературе по теории налогов первый случай переложения налогов, идущего от производителя к потребителю, определяется как переложение впереди, а второй переложение налога от потребителя к производителю от спроса к предложению, определяется как переложение назад.

Российской школой государственных финансов было глубоко раскрыто значение налога как особого ценообразующего фактора и выделены как прямые, так и косвенные способы влияния налога на цены. Теория переложения налогов увязывается с теорией цен и теорией распределения, переложения налогов, предлагается изучать с учётом эластичности спроса и предложения, с учётом типа рынка – конкурентного и монопольного.

В случае, когда встает вопрос о перемещении налогового бремени, важны взаимоотношения таких сторон как:

1. Государство.
2. Налогоплательщик.
3. Рыночные контрагенты налогоплательщика, на которых он перекладывает определённую часть возложенных на него налоговых обязательств.

Как известно, перемещение налогового бремени и процесс формирования частичного равновесия на одном рынке может привести к его перемещению и на другие рынки. Поэтому сферу действия налогообложения необходимо рассматривать в контексте общего равновесия. Это особенно важно, когда предметом анализа являются такие крупные налоги, как налог на прибыль, НДС, налоги и платежи на заработную плату и т.д., ведь порядок налогообложения поданным видам налогов может оказывать существенное влияние на макроэкономическую ситуацию в целом.

Рассмотрим последнее положение на примере налога на прибыль, который в зависимости от обстоятельств может перемещаться на потребителей (впереди), на наёмных работников (назад) и на владельцев капитала в некорпоративном секторе.

В краткосрочном периоде эластичность предложения капитала в корпоративном секторе невысока, поэтому собственники не смогут переместить его в некорпоративный сектор либо вывести за пределы юрисдикции, как следствие этого им придётся нести налоговое бремя самим.

В долгосрочном периоде эластичность предложения капитала очень высока. В то же время снижение доходности от инвестиций не способствует сбережениям, что в свою очередь приводит к уменьше-

нию предложения капитала, а это вдет к относительному росту нормы прибыли.

В среднесрочном периоде корпоративный налог на прибыль может быть частично перемещена на владельцев капитала в некорпоративном секторе, поскольку в нем капиталоемкость в среднем ниже, а трудоёмкость выше. Поэтому изменение спроса на продукцию в пользу продукции некорпоративного сектора экономики может привести к относительному снижению спроса на капитал и росту спроса на такой фактор производства, как труд. На основании этого можно утверждать, что получит импульс процесс замещения капитала трудом не только внутри корпоративного сектора, но и в экономике в целом.

Распределение налогового бремени можно рассматривать как на рынке труда, так и в условиях монополии.

1. Распределение налогового бремени на рынке труда.

Сфера действия ряда налогов во многом определяется ситуацией на рынках труда. Это относится не только к платежам в пенсионные и страховые фонды, но и к подоходному налогу, который в основном является налогом на заработную плату, так как оказывает существенное влияние на предложение труда как фактора производства.

Как известно, рынок труда по своему характеру ближе к конкурентному рынку, чем к монополизированному. Как следствие этого имеющее на нем место перемещение налогового бремени определяется соотношениями эластичности спроса и предложения на труд. характерной особенностью этого рынка является то, что на разных участках кривой предложения его эластичности различаются не только по абсолютной величине, но и по знаку.

Это объясняется тем, что сопоставимый по качеству труд способны предлагать представители разных половозрастных и социальных групп населения. Для некоторых из этих групп, например, для мужчин среднего возраста, эластичность предложения очень низкая. Установившиеся в обществе представления о нормальной продолжительности и интенсивности труда обычно определяют предложение труда подавляющего большинства трудоспособного населения.

Важно отметить, что различиям в экономическом поведении разных групп не всегда соответствуют различия в самом труде, а значит, работодателям приходится иметь дело с функцией предложения, отражающей предпочтения всех групп одновременно.

При низкой цене труда по мере её повышения растёт и предложение труда, а это значит, что люди все больше предпочитают наёмный труд альтернативным вариантам, например, различные формы малого предпринимательства или подсобное хозяйство и т.д. При

условии повышения ставок почасовой или сдельной оплаты работницы начинают искать сверхурочную работу, возможность совместительства и т.п. однако, при условии дальнейшего повышения цены труда и уровня благосостояния многие работницы отказываются от сверхурочной работы, а часть тех, кто не является единственным работником в семье, покидает рынок труда ради возможности ведения домашнего хозяйства или учёбы. В результате рост цены труда будет соответствовать уменьшению его предложения. наконец, при ещё более высоких ставках цены труда его предложение стабилизируется, поскольку на рынке остаются в основном те работницы, для которых относительные колебания размера заработной платы не являются причиной отказа от занятости. Вместе с тем соответствующий уровень основной оплаты избавляет от необходимости искать дополнительные заработки.

2. Распределение на рынке труда путём монополий

В условиях монопольного рынка ситуация выглядит иначе, потому что у одного из контрагентов появляется возможность определённым образом влиять на цену. Это не может не отражаться на распределении налогового бремени. В то же время и в условиях монополии особое значение имеет способность быстро реагировать на изменения в рыночных условиях.

Например, монополист не имеет возможности менять количество предлагаемого для продажи товара. Эта ситуация характерна при продаже уникального произведения искусства. если сделка облагается налогом (акцизом), его бремя полностью ляжет на продавца-монополиста. Это объясняется тем, что возможность повышения цены была исчерпана ещё в «доналоговом» равновесии.

Если же монополист располагает возможностью изменять количество предлагаемого для продажи товара и устанавливать равновесие именно в наиболее приемлемой для себя точке на кривой спроса, то при прочих равных условиях, чем более пологой кривая предельных издержек, тем меньшим сокращением объёма продаж монополисту приходится заплатить за переложение на покупателей части налогового бремени.

Особенностью налогообложения на монопольном рынке является реакция на стоимостные и специфические налоги. На конкурентном рынке последствия от размещения фиксированного по величине налога не будут зависеть от того, является ли он специфическим или стоимостным. В то же время в условиях монополии специфический налог при прочих равных условиях вызывает большее сокращение предложения, чем стоимостный. Это можно объяснить тем, что при специфическом налогообложении доход монополиста в расчёте на каждую

единицу выпуска будет снижаться на величину размера налога, в то время как при стоимостном - предельный доход будет сокращаться на меньшую сумму, чем размер налога, приходящийся в среднем на единицу товара. Это можно объяснить тем, что в точке равновесия предельный доход ниже среднего, а равновесие устанавливается, когда предельные издержки будут уравновешены именно предельным доходом.

Как следствие этого, на монопольном рынке при одинаковой сумме, поступающей в доход государства, стоимостное налогообложение более нейтрально, чем специфическое. Специфические налоги вызывают более значительное сокращение объёма производства, а это заставляет участников сделок в большей степени искать замену одних товаров, реализуемых на данном рынке, другими. Совершенная конкуренция, как и монополия, — не характерная ситуация для реальных рыночных условий. В условиях реального рынка перемещение налогового бремени зависит от того, какие тенденции поведения продавцов и покупателей на нем существуют. Так, если один из продавцов способен ощутимо влиять на цену и склонен воспользоваться этой возможностью в ответ на введение налога и при этом ему придётся пожертвовать своей долей продаж на данном рынке, то ему удастся сместить часть налогового бремени на покупателей. В то же время все продавцы склонны отдавать предпочтение сохранению своей доли рынка, им приходится при прочих условиях принять это налоговое бремя на себя.

Исследование сфер действия налогов имеет очевидное практическое значение. Имея дело с введением или отменой налога либо изменением его ставки, важно отчётливо представлять себе распределительные последствия предпринимаемых действий. При этом необходимо сознавать, что информации о налоговых обязательствах, которую можно почерпнуть, анализируя законодательство, в большинстве случаев явно недостаточно. Требуется анализ конкретных рынков. Перемещение налогового бремени способно существенно менять относительное положение поставщиков разных факторов производства, прежде всего труда и капитала, а в конечном итоге — относительные уровни благосостояния различных социальных слоёв, отраслевых и региональных общностей и даже поколений. В самом деле, формирование сфер действия налогов сказывается на доступности всевозможных товаров и рабочих мест, трудовой и инвестиционной активности. В заключение необходимо ещё раз отметить, что сфера действия налогов определяется следующими принципами, а именно, во-первых, функциями эластичности спроса и предложения на каждом конкретном рынке, на котором проходит процесс перемещения налогового

бремени, и, во-вторых, мерой взаимозаменяемости и взаимодополняемости товаров и услуг, реализуемых на этих рынках, а также соответствующими производственными.

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: ТИПИЧНЫЕ СПОСОБЫ И СХЕМЫ

Петрова К.Д., студентка факультета «Финансы и кредит»
Иваницкий Д.К., к.э.н., старший преподаватель кафедры
экономики предприятий

Современное состояние экономической преступности, теневой экономики, проникновение криминального капитала практически во все сферы деятельности человека с необходимостью ставят вопрос об изучении тех преступных деяний и способов их совершения, а также источников, которые питают криминальную среду. Важность и актуальность теоретических исследований и практических мероприятий в этой области вытекает из Послания Президента России В.В. Путина Федеральному собранию 26 мая 2014 года: «Налоговая система должна быть такой, которая не позволяла бы уклоняться от уплаты налогов [...] важно разграничить правомерную практику налоговой оптимизации от случаев криминального уклонения от налогов».

В рамках обозначенного аспекта специалистами отмечается, что средства, полученные в результате уклонения от уплаты налогов, являются одним из финансовых источников, питающих организованную преступность. При этом выделяются такие формы ее финансовой подпитки, как создание за счет «грязных» денег организаций, часть доходов которых выводится из сферы налогообложения, с последующим реинвестированием сокрытых средств в преступный бизнес, а также принудительное изъятие таких средств представителями организованной преступности в результате рэкета. Первая форма является типичным примером сращивания налоговой и организованной экономической преступности на финансовой основе, а вторая – взимания так называемого бандитского налога. В этой связи отмечается, что там, где имеет место сокрытие доходов от налогообложения, появляется необходимость «платить налоги» негосударственным структурам.

Преступления, посягающие на финансовые интересы государства в сфере налогообложения, можно разделить на две группы:

- Налоговые преступления, к которым относятся уклонение физического лица от уплаты налога или страхового взноса в государственные внебюджетные фонды (ст. 198 УК РФ), уклонение от уплаты налогов или страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с организации (ст. 199 УК РФ).

- Преступления, непосредственно связанные с налоговыми: незаконное предпринимательство (ст. 171 УК РФ), преднамеренное банкротство (ст. 196 УК РФ), фиктивное банкротство (ст. 197 УК РФ) и ряд других.

Уклонение от уплаты налогов может иметь различные формы, включая нарушения порядка учета налогоплательщиков, ведения бухгалтерских документов, декларирования, исчисления и уплаты налогов, использования налоговых льгот, в т.ч. оффшорных зон, и др.

Оффшорные компании, являясь составной частью легального международного налогового планирования, в большинстве случаев, как полагает профессор Кучеров И.И., создаются и используются с нарушением положений национального законодательства.

Способы, используемые для избежания уплаты налогов или снижения их размеров, достаточно разнообразны и многочисленны. В настоящее время известно более двухсот способов. Все многообразие налоговых преступлений и способов их совершения можно объединить в следующие группы и виды:

- Полное или частичное неотражение результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия в документах бухгалтерского учета: осуществление сделок без документального оформления, неоприходование товарно-материальных ценностей, неоприходование денежной выручки в кассу. Широкое распространение получила практика использования операций с рублевой и валютной наличностью, не фиксируемой в бухгалтерском учете и отчетности - "черного нала".

- Использование необоснованных изъятий и скидок: отнесение на издержки производства затрат, не предусмотренных законодательством либо в размерах, превышающих установленные законодательством.

- Достаточно часто применяется незаконное использование налоговых льгот, например, предприятиям, на которых число работающих инвалидов составляет не менее 50%. В этом случае составляются фиктивные документы о приеме на работу инвалидов, фактически не работающих на предприятии.

- Искажение экономических показателей, позволяющее уменьшить размер налогооблагаемой базы; завышение стоимости приобретенного сырья, топлива, услуг, относимых на издержки производства и обращения; отнесение на издержки производства расходов в размерах, превышающих действительные; отнесение на издержки производства расходов, не имеющих места в действительности. Например, самый распространенный способ занижения налогооблагаемой прибыли (дохода) - это неправомерное отнесение на себестоимость разного рода

затрат и расходов, а также неотражение или неправильное отражение курсовых разниц по оприходованной валюте; неотражение или неправильное отражение результатов переоценки имущества предприятия; отнесение затрат по ремонту на себестоимость при наличии сформированного ремонтного фонда; неправильное списание убытков; не включение в облагаемую базу внереализационных доходов предприятия, которые тем не менее нашли свое отражение в бухгалтерском учете, но не на тех балансовых счетах; иные счетные ошибки при расчете налогооблагаемой прибыли в сторону уменьшения последней.

- Искажение объекта налогообложения: занижение объема (стоимости) реализованной продукции, работ, услуг. Это один из самых распространенных способов уклонения от уплаты налогов, при котором в учетном регистре предпринимателя отражается реализация только части партии товара. Обычно все записи составлены верно (род и наименование товара, цена за единицу и т.п.). Имеется различие лишь в объеме реализованной продукции, отраженной в учете.

- Маскировка объекта налогообложения: фиктивный бартер; лжеэкспорт; фиктивная сдача в аренду основных средств; подмена объекта налогообложения. В целях маскировки объекта налогообложения преступниками используются положения законодательства, согласно которому не подлежат налогообложению средства, объединяемые предприятиями в целях осуществления совместной деятельности. В целях неуплаты налогов составляются фиктивные договоры о совместной деятельности, но не предпринимаются реальные действия по ее осуществлению.

- Нарушение порядка учета экономических показателей: отражение цифровых результатов финансово-хозяйственной деятельности в ненадлежащих счетах бухгалтерского учета.

- Использование особых отношений со специально созданными посредническими аффилированными фирмами, в том числе зарегистрированными в оффшорных зонах. Массовое использование руководителями крупных предприятий сложных схем сокрытия доходов с использованием фирм-посредников, кредиторов, поставщиков и потребителей их продукции остается одним из важнейших негативных факторов в налоговой сфере.

К числу неявных признаков налоговых преступлений относятся: несоблюдение правил ведения и учета отчетности, нарушение правил ведения кассовых операций, нарушение правил списания товарно-материальных ценностей, нарушение правил документооборота и технологической дисциплины.

К явным признакам налоговых преступлений относится полное несоответствие реальной хозяйственной операции ее документальному отражению, несоответствие записей в отчетных документах.

Эффективным способом уклонения от уплаты налогов является широкое использование операций, как с рублевой, так и с валютной наличностью, не фиксируемой в бухгалтерском учете и отчетности. Подобное явление принято именовать "черным налом". Даже относительно невысокая доля неучтенного наличного оборота позволяет предприятию практически полностью уйти от налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и отчислений на социальное страхование. Степень распространенности неофициальных наличных расчетов может рассматриваться также в качестве одного из индикаторов развития теневой экономики.

По данным ФСБ России, по состоянию на середину 2013 года денежный оборот в теневой сфере составлял около 50 трлн. рублей в годовом измерении. По оценке же Госналогслужбы в 2013 году объем неучтенного розничного оборота товаров и услуг достиг 58% их легального оборота на потребительском рынке. На продовольственных рынках, при продаже товара с рук, лотков и машин, в российскую "черную кассу" ежедневно уходит, по меньшей мере, 30-60 млн. долларов. По минимальной оценке, потери бюджета и социальных фондов, вызванные уходом от налогов с помощью неучтенного наличного оборота, составляют 4-5 млрд. долларов в год. По результатам обобщения результатов углубленных неформализованных интервью с российскими предпринимателями и экспертами, можно выделить основные схемы использования неучтенных наличных для уклонения от уплаты налогов и обязательных сборов.

Традиционная схема. Налогоплательщик продает часть товара или оказывает какие-то услуги нелегально - не выставив счетов. При этом объем продаж и уровень валового дохода занижается. Выручку налогоплательщик получает наличными. Используют данную схему чаще всего либо "независимые профессионалы" (типа нотариусов, врачей, адвокатов и т.д.), либо индивидуальные владельцы малых предприятий.

Базовая схема ("обналичивание"). Основная ее идея состоит в замещении тех элементов валового дохода, которые в наибольшей степени подпадают под налогообложение (прежде всего зарплата и прибыль), такими элементами, которые облагаются по минимальным ставкам (материальные затраты, относимые на себестоимость). Налогоплательщик - "клиент" переводит свои деньги в безналичной форме на банковский счет фирмы - "однодневки" в обмен на некий фиктив-

ный отчет о проделанной работе. А затем получает их назад, но уже в форме неучтенных ("черных") наличных. За что фирме - "однодневке" выплачиваются комиссионные, обычно не превышающие 2-3 процентов от первоначального банковского платежа. В результате такой сделки предприятие - "клиент" существенно сокращает свои налоговые платежи, но его финансовая отчетность остается чистой. Получается, что он просто потратил свои средства на некоторые товары или услуги. Напротив, фирма-"однодневка" не смогла бы объяснить, куда делись деньги, возвращенные в виде неучтенных наличных. Поэтому она действует только два или три месяца до конца очередного квартала, когда налоговые органы должны получить ее первый отчет. Налоговые органы, вследствие трудоемкости, не ведут поиск организаторов саморасчетов ликвидировавшихся фирм-однодневок. Проведенные А.А. Яковлевым расчеты дают основание утверждать, что в 2008-12 годах бюджет и социальные фонды потеряли от 20 до 30 млрд. долларов США.

Обратная схема ("обезналичивание"). Смысл этой схемы можно пояснить на простом примере: у розничного торгового предприятия, регулярно и в больших объемах занижающего свою выручку от реализации, возникает объективная потребность в обмене неучтенных наличных ("черного" нала) на официальные безналичные. Она может быть связана, например, с тем, что крупные оптовые фирмы, как правило, предпочитают продавать свой товар сугубо официальным образом по безналичному расчету. При этом по выставленным ими счетам легко идентифицировать покупателя. В этой ситуации розничная фирма будет сталкиваться с двумя проблемами. Во-первых, в случае одновременной "встречной" проверки оптовой фирмы и ее покупателей налоговая инспекция может обратить внимание на то, что розничная фирма регулярно закупает больше товаров (по данным оптовика), чем продает (по данным собственной отчетности розничного торгового предприятия). Во-вторых, при реализации товаров преимущественно за неучтенные наличные у такой розничной фирмы на ее банковском счете не будет достаточных средств для возобновления товарных закупок у оптовиков, ориентирующихся на безналичные расчеты. Обе эти проблемы эффективно решаются в рамках применения обратной схемы ("обезналичивание"). Благодаря ей официальным покупателем товара (по документам оптовика) оказывается та же фирма - "однодневка". И одновременно для реально существующей розничной фирмы, реализующей товары преимущественно за неучтенные наличные и представляющей в налоговые органы отчеты с минимальными оборотами, обеспечивается регулярное поступление неучтенного товара. В случае тесных контактов между оптовиком и несколькими роз-

ничными покупателями возможно изменение схемы. В частности, оптовик может сам получать от покупателей неучтенные наличные и затем, используя контракт с фирмой-"однодневкой", менять их на официально полученные безналичные средства на своем банковском расчетном счете. Таким образом, с одной стороны, все сделки оптового поставщика остаются легальными, с другой - в розничной торговле почти все операции могут быть нелегальными, "невидимыми" для налоговой инспекции.

Участие коммерческих банков в деятельности по обналачиванию денег. Большая часть фирм-однодневок обеспечивается наличными группой мелких и средних коммерческих банков. Это достаточно прибыльный бизнес. Рассмотрим базовую схему участия банков в обналачивании.

Базовая схема участия банков в обналачивании. Как правило, банки не имеют непосредственных контактов с фирмами-"однодневками". Каждый банк, вовлеченный в схему, обычно связан с финансовой или инвестиционной компанией, которая отвечает за создание и ликвидацию фирм-"однодневок", а также за контакты с клиентами. Эта компания открывает счет в банке и регулярно получает наличные на вполне законных основаниях (например, для покупки акций или векселей у физических лиц). Нормальная цена легальных наличных на межбанковском рынке, измеренная в безналичных рублях, не превышает 100,1 процента. Финансовая же компания платит банку за получение наличных 101 процент. В результате банк получает 0,9 процента в день на вложенные средства. Далее финансовая компания покупает векселя у неких физических лиц. Отметим, что сейчас в России можно приобрести "мусорные" векселя или акции за 0,1-0,2 процента от их номинальной стоимости. Естественно, что при этом цена, фиксируемая в контракте между финансовой компанией и физическими лицами, будет близка к номиналу - например - 98 процентов. После этого финансовая компания продает означенные векселя фирме - "однодневке" по безналичному расчету за 100 процентов от номинала. Тем самым финансовая компания, во-первых, выводит в неучтенный наличный оборот сумму, необходимую реальному предприятию-клиенту, уходящему от налогов, и, во-вторых, на вполне легальных основаниях получает на свой расчетный счет те безналичные средства, которые клиент первоначально перечислил фирме-"однодневке" по фиктивному договору. Основной риск выявления данной схемы связан с возможностью проверки физических лиц - в случае внешней ревизии деятельности финансовой компании. Поэтому в договорах на приобретение ценных бумаг часто используются данные, взятые из потерян-

ных паспортов или из документов умерших людей. Эти же паспорта нередко используются при регистрации фирм - "однодневок".

Решение проблемы налоговой преступности требует комплексного подхода. Рассмотрим основные направления борьбы с использованием неучтенных наличных как одного из наиболее широко распространенных методов уклонения от уплаты налогов. Для ликвидации системы использования неучтенных наличных для уклонения от уплаты налогов специалистами предложено использовать меры, которые бы учитывали интересы и мотивы разных групп налогоплательщиков.

- Персонификация социальных отчислений, предполагающая поступление на индивидуальные пенсионные счета работников значительной части средств, в настоящее время отчисляемых в Пенсионный Фонд. Это повысит заинтересованность каждого работника в уплате этих отчислений его работодателем. В результате он будет стремиться к получению официальной заработной платы.

- Изменение базы налогообложения. Если налоги в большей степени опираются на видимые ресурсы, используемые бизнесом (имущество, производственные и торговые площади и т.д.), то возможности уклонения от налогов сокращаются. Этот подход лежит в основе системы налогообложения вмененного дохода, которая была разработана в Минэкономике РФ и внедряется в последнее время в ряде регионов.

- Упрощение налогового законодательства, которое остается крайне запутанным и неясным для предприятий. Прямое ужесточение контроля и санкций по отношению к организаторам бизнеса по "обналичиванию"/"обезналичиванию". Результатом таких мер будет повышение издержек по "обналичиванию"/"обезналичиванию" для легально действующих предприятий-налогоплательщиков. Уголовно-правовая борьба с налоговой преступностью является одним из основных направлений обеспечения правопорядка в сфере налогообложения.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВА

Рошипка В.М., студентка факультета «Финансы и кредит»
Иваницкий Д.К., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики
предприятий

Государственные расходы связаны с исполнением государства своих основных функций и являются одной из составных частей государственного бюджета.

Государственные расходы – денежные средства из бюджета государства, внебюджетных фондов и собственных средств государственных предприятий, объединений и организаций, направленные на достижение целей и задач, определенных законом.

Расходы госбюджета являются инструментом экономической политики. С помощью них государство оказывает влияние на структурное регулирование экономики, на процессы перераспределения благ, рост национального дохода, развитие секторов хозяйства страны и т.д.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации (БК РФ) единая классификация расходов для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации включает следующие разделы и подразделы:

- 1) Общегосударственные вопросы, включающие расходы на функционирование Президента Российской Федерации, функционирование законодательных органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований, функционирование Правительства Российской Федерации, судебной системы и другие общегосударственные вопросы.
- 2) Национальная оборона включает расходы на Вооруженные Силы РФ, их модернизацию и подготовку, на прикладные научные исследования в области национальной обороны и другие вопросы в области национальной обороны.
- 3) Национальная безопасность и правоохранительная деятельность: органы прокуратуры и следствия, органы внутренних дел, внутренние войска, гражданская оборона, их модернизация и развитие и другие вопросы в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности.
- 4) Национальная экономика: общеэкономические вопросы, промышленность, сельское хозяйство и рыболовство, водное и лесное хозяйства, транспорт и другое.

- 5) Жилищно-коммунальное хозяйство – расходы на развитие и благоустройство жилищного и коммунального хозяйства.
- 6) Охрана окружающей среды. Денежные средства направляются на осуществление экологического контроля, научные исследования в области охраны окружающей среды и другие вопросы.
- 7) Образование. Осуществляется финансирование образования, направляются средства на проведение молодежной политики и оздоровления детей и др.
- 8) Культура и кинематография.
- 9) Здравоохранение.
- 10) Социальная политика: пенсионное обеспечение, социальное обслуживание населения, социальное обеспечение населения, охрана семьи и детства и другие задачи в области социальной политики.
- 11) Физическая культура и спорт.
- 12) Средства массовой информации.
- 13) Обслуживание государственного и муниципального долга.
- 14) Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ.

Структура расходов федерального бюджета Российской Федерации в 2014 году представлена на рисунке 1.

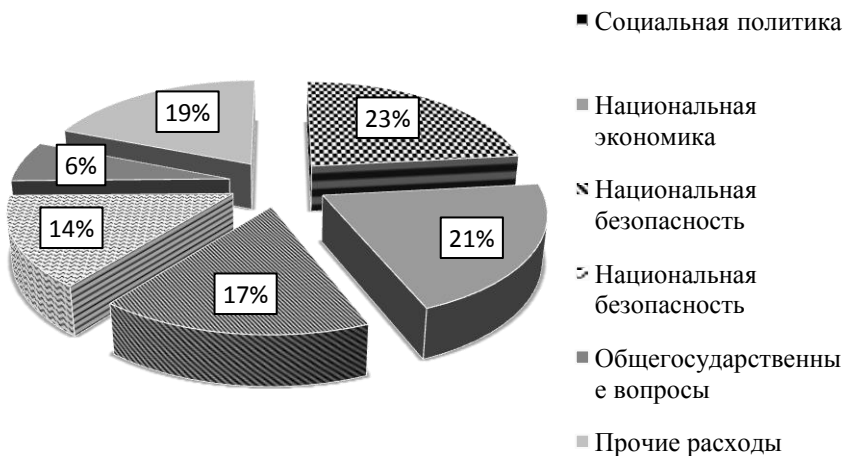


Рисунок 1 – Структура расходов федерального бюджета Российской Федерации в 2014 году

Фактическое исполнение по состоянию на 01.01.2015 г.:

- 1) По всем разделам и подразделам – 14830,6 млрд. руб.
- 2) Социальная политика – 3452,6 млрд. руб. (23%)
- 3) Национальная экономика – 3062,9 млрд. руб. (21%)
- 4) Национальная оборона – 2479,1 млрд. руб. (17%)
- 5) Национальная безопасность и правоохранительная деятельность – 2086,2 млрд. руб. (14%)
- 6) Общегосударственные расходы – 934,7 млрд. руб. (6%)
- 7) Прочие расходы – 2815,3 млрд. руб. (19%)

Далее более подробно рассмотрим общественные расходы государства.

Общественными расходами принято считать использование ресурсов государства с целью создания общественных благ и осуществления их справедливого перераспределения.

Существуют три группы вопросов, рассматриваемых в области расходования общественных активов, а именно:

- Субсидирование производства общественных и социальных благ, которые либо уже являются чистыми благами, либо являются факторами их формирования.
- Финансирование различных программ социальной помощи гражданам.
- Предоставление средств на проведение программ обязательного социального страхования.

Современное состояние экономики влияет на особенности формирования основных статей расходного сегмента бюджета, к числу которых, в первую очередь, следует отнести расходы на социальные цели, что включает в себя трансфертные платежи (пенсии нетрудоспособным, пособия инвалидам, компенсации), выплаты материнского капитала, поддержка многодетных семей и других категорий льготников, помощь безработными другое.

Кроме того, значительной статьёй бюджетных расходов являются расходы на оборону и государственные закупки товаров и услуг. Расходы на оборону - это направление финансовых ресурсов на оборону государства для содержания вооруженных сил, развития оборонной промышленности, проведение военных исследований и ликвидации их последствий.

Значительные бюджетные средства направляются на финансирование социально-культурных мероприятий. Что включает в себя затраты на образование, здравоохранение, физическую культуру, культуру и искусство, средства массовой информации. Они дают возмож-

ность государству развивать систему народного образования, финансировать культуру, удовлетворять потребности населения в медицинском обслуживании. Наибольшее число средств направляется на финансирование образования.

В расходах на народное хозяйство главное место занимают отчисления в области сельского хозяйства, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания населения и некоторые другие отрасли.

Не следует забывать и о расходах государства на защиту окружающей среды, что включает в себя природоохранную деятельность, охрану природной среды, прикладные и другие вопросы.

По данным Министерства финансов Российской Федерации расходы на данные общественные блага в 2014 году составили:

1. Социальная политика – 3452,4 млрд. руб.
2. Национальная экономика – 3062,9 млрд. руб.
3. Национальная оборона – 2479,1 млрд. руб.
4. Образование 502,1 млрд. руб.
5. Здравоохранение – 358,0 млрд. руб.
6. Охрана окружающей среды – 35,4 млрд. руб.

По всем разделам расходы составили 9889,9 млрд. руб.

Структура данных расходов бюджета Российской Федерации в 2014 году представлена на рисунке 2.

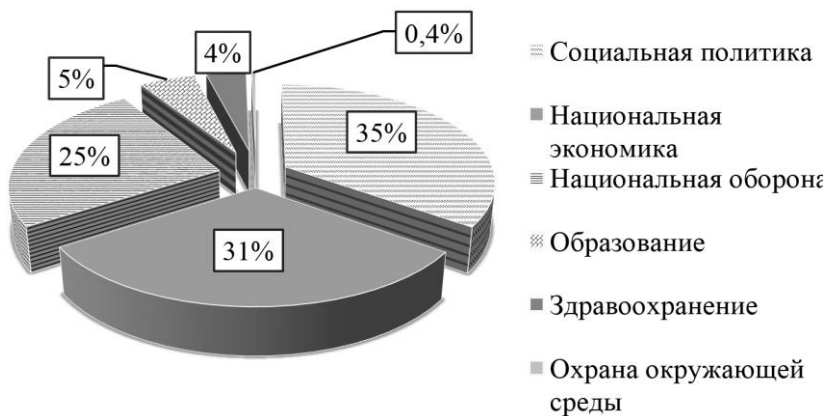


Рисунок 2 – Структура общественных расходов бюджета РФ по разделам ФКР

Анализ структуры общественных расходов государства показал, что наибольшее количество средств направляется на осуществление социальной политики, стабилизацию экономики государства и национальную оборону. Расходы на образование и здравоохранение находятся на более низком уровне. На природоохранную деятельность расходуется наименьшее количество средств.

На сегодняшний день наблюдается тенденция сокращения большинства расходов госбюджета, что связано с нестабильным состоянием современной экономики, а также ростом инфляции в стране (в 2014 году она составила 11,4 %). По данным Министерства финансов РФ в принятом антикризисном плане предусмотрено сокращение государственных расходов как минимум на 5 % в течение последующих трех лет.

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Удодова Э.И., студентка факультета «Финансы и кредит»

Иваницкий Д.К., к.э.н., старший преподаватель кафедры
экономики предприятий

В Российской Федерации государственная система доходов базируется на принципе единства и выражается в том, что в законодательстве РФ определяются виды государственных и местных доходов, принципы их распределения между Федерацией, ее субъектами и муниципальными образованиями.

Государственные доходы — это часть национального дохода страны, обращаемая в процессе его распределения и перераспределения через различные виды денежных поступлений в собственность и распоряжение государства с целью создания финансовой базы для выполнения его задач по осуществлению социально-экономической политики, обеспечению обороны и безопасности страны, а также необходимой для функционирования государственных органов.

Все что связано с государственным доходом образует государственный бюджет. Из этого следует определение: «Государственный бюджет — документ, расписывающий доходы и расходы конкретного государства, как правило, за год (с 1 января до 31 декабря)».

Функциями государственного бюджета является:

- бюджетная аллокация;
- контроль действий правительства;
- распределительная.

Согласно ст. 41 Бюджетного кодекса РФ доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных перечислений.

Налоговые доходы включают в себя:

- штрафы;
- налоговые сборы;
- пени.

К неналоговым доходам относятся:

- доходы, связанные с применением мер ответственности;
- доходы от платных услуг, оказываемых соответствующими органами власти;
- средства, полученные в возмещение вреда, причиненного РФ и т.д.

Рассмотрим формирование доходов бюджета по данным постановления Правительства Российской Федерации от 23 декабря 2013 г. №1213 «О мерах по реализации Федерального закона «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» (таблица 1).

Таблица 1- Основные показатели федерального бюджета по доходам за 9 месяцев 2014 года, млн. рублей

Наименование	ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 г. и плановый период 2015-2016 гг.»	Прогноз доходов на 9 месяцев 2014 года	Отчет за 9 месяцев 2014 года	Отклонение
Курс доллара США к рублю	35,5	35,3	35,4	0,1
ДОХОДЫ	14 238 774,5	10 462 251,2	10 698 307,5	236 056,3
в % к ВВП	19,9	19,9	20,4	0,5
НЕФТЕГАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	7 480 189,3	5 507 556,0	5 494 733,9	-12 822,1
в % к ВВП	10,5	10,4	10,5	0,1
НЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	6 758 585,2	4 954 695,2	5 203 573,6	248 878,4
в % к ВВП	9,4	9,5	9,9	0,4

Исполнение федерального бюджета по доходам за 9 месяцев 2014 года составило 10 698 307,5 млн. рублей (20,4% к ВВП) или 75,1% к объему доходов, утвержденному Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», и на 236 056,3 млн. рублей или на 2,3% больше прогноза доходов на 9 месяцев 2014 года.

Поступление нефтегазовых доходов за 9 месяцев 2014 года составило 5 494 733,9 млн. рублей (10,5% к ВВП), не нефтегазовых доходов – 5 203 573,6 млн. рублей (9,9% к ВВП) или соответственно 73,5% и 77,0% к прогнозу доходов, учтенному при формировании Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 201-ФЗ «О внесении измене-

ний в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», 99,8% и 105,0% к прогнозу доходов на 9 месяцев 2014 года соответственно.

По сравнению с прогнозом доходов на 9 месяцев 2014 года фактическое поступление доходов в федеральный бюджет увеличилось на 236 056,3 млн. рублей или на 0,5% к ВВП, в том числе за счет не нефтегазовых доходов – на 248 878,4 млн. рублей (на 0,4% к ВВП) при снижении нефтегазовых доходов – на 12 822,1 млн. рублей (на 0,1% к ВВП). Рост не нефтегазовых доходов обусловлен увеличением налога на добавленную стоимость; налога на прибыль организаций, доходов в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации; безвозмездных поступлений. Снижение нефтегазовых доходов связано с отклонением фактических макроэкономических показателей социально-экономического развития Российской Федерации от прогнозных (снижение налогооблагаемых объемов добычи нефти на 1,7%, газа на 5,3%, экспорта нефти на 0,9% и газа природного на 2,9%, которые не были компенсированы увеличением мировых цен на нефть марки «Юралс» на 0,1 долл. США/барр., роста курса доллара США по отношению к рублю на 0,1 рубля).

Динамика исполнения доходов федерального бюджета за последние три года представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Фактическое исполнение доходов федерального бюджета за 9 месяцев 2012 - 2014 годов, млн. рублей

Наименование	9 месяцев 2012 года	9 месяцев 2013 года	9 месяцев 2014 года
1	2	3	4
ВВП, млрд. рублей	44 889,4	48 163,0	52 541,3
Цена на газ (средние контрактные, включая страны СНГ), долл. США/тыс. м ³	350,6	345,1	329,3
Курс доллара США к рублю	31,1	31,6	35,4
Объем экспорт, млрд. \$	386,8	384,7	384,1
Объем импорта, млрд. \$	225,8	231,5	216,0
ДОХОДЫ	9 385 360,7	9 604 470,0	10 698 307,5

Наименование	9 месяцев 2012 года	9 месяцев 2013 года	9 месяцев 2014 года
1	2	3	4
<i>в % к ВВП</i>	20,9	19,9	20,4
НЕФТЕГАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	4 739 651,4	4 774 166,6	5 494 733,9
<i>в % к ВВП</i>	10,6	9,9	10,5
НДПИ на нефть	1 598 756,8	1 621 932,4	1 882 330,8
НДПИ на газ горючий природный	189 711,4	223 481,0	265 064,7
НДПИ на газовый конденсат	7 395,7	9 650,9	11 913,8
Вывозные таможенные пошлины на нефть сырую	1 836 328,4	1 715 530,7	1 916 436,7
Вывозные таможенные пошлины на газ природный	326 039,1	341 994,7	372 404,3
Вывозные таможенные пошлины на товары, выработанные из нефти	781 420,0	861 576,9	1 046 583,6
НЕНЕФТЕГАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	4 645 709,3	4 830 303,5	5 203 573,6
<i>в % к ВВП</i>	10,3	10,0	9,9
Налог на прибыль организаций	286 419,4	259 427,5	320 710,0
Налог на добавленную стоимость	2 644 242,0	2 616 403,0	2 894 555,7
НДС на товары, реализуемые на территории РФ	1 438 165,9	1 406 368,3	1 663 762,3
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	1 206 076,1	1 210 034,7	1 230 793,4
Акцизы	283 818,9	376 496,7	426 705,9
Ввозные таможенные пошлины	547 109,9	507 333,9	469 457,5
Прочие не нефтегазовые доходы	884 119,1	1 070 642,4	992 144,4
Доходы в виде прибыли, при-	159 852,8	128 099,2	218 557,5

Наименование	9 месяцев 2012 года	9 месяцев 2013 года	9 месяцев 2014 года
1	2	3	4
ходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим РФ			
Разовые платежи за пользование недрами	24 152,5	155 984,1	68 845,0
Доходы от перечисления части прибыли Центрального банка Российской Федерации	16 301,5	73 130,3	51 826,0
Доходы от управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния	80 376,6	47 635,6	52 268,1
Прочие доходы	603 435,9	665 793,2	600 647,8

Динамика поступления доходов федерального бюджета за 9 месяцев 2012 - 2014 годов характеризуется снижением с 20,9% к ВВП за 9 месяцев 2012 года до 19,9% к ВВП за 9 месяцев 2013 года и увеличением до 20,4% к ВВП за 9 месяцев 2014 года.

За 9 месяцев 2014 года доходы федерального бюджета увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 0,5% к ВВП, при этом нефтегазовые доходы увеличились на 0,4% к ВВП, а не нефтегазовые доходы снизились на 0,1% к ВВП. Это увлечение нефтегазовых доходов обусловлено изменением фактических макроэкономических показателей социально-экономического развития Российской Федерации.

Главной задачей государства является стимулирование экономического роста доходов. Она может сопровождаться как положительным сальдо бюджета, так и дефицитом бюджета. Следующей задачей является сбалансирование бюджета, так как макроэкономические показатели регулируют рост налоговых поступлений в бюджет, следовательно, дефицит бюджета будет автоматически самоликвидироваться.

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ
САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

Д.И. Богославский, студент факультета «Финансы и кредит»
В.С. Колесник, доцент кафедры экономики предприятий

Проблема повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций является наиболее актуальной в условиях санкционной политики России, когда возникла острая необходимость увеличения объемов производства продукции, т.к. введен запрет на ввоз в страну продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья из стран ЕС.

Эффективность деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности. Рентабельность – показатель эффективности деятельности организации. В наиболее общем виде экономическая эффективность представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Открытое акционерное общество Агрофирма «МИР», расположенное в Усть-Лабинском районе Краснодарского края. Основной вид деятельности АО Агрофирма «МИР» - производство зерна, маслосемян подсолнечника, сахарной свеклы, молока и мяса. На продукцию растениеводства приходится основная доля в составе товарной продукции – 52,5 %. Продажи зерна и сои увеличиваются и к 2014 г. достигли 75,4 и 70,7 млн.руб. соответственно. Выращивание подсолнечника предприятие остановило с 2014 года. Пшеница в структуре товарной продукции растениеводства занимает 2-е место и её продажи к 2014 г. возросли в 2,4 раза по сравнению с 2012г.

АО Агрофирма «МИР» располагает ресурсами для осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Численность работников организации в 2014 году составила 414 человек. В 2014 году увеличилась стоимость основных средств по сравнению с 2012 г. и 2013 г. на 6,3 % и 20,2 % соответственно. Это увеличение обусловлено расширением парка транспортных средств, приобретением оборудования и приростом поголовья скота. Среднегодовая сумма оборотных средств возросла к 2014 году на 18 % по отношению к предшествую-

щим годам, в основном за счет увеличения дебиторской задолженности.

Выручка организации от реализации сельскохозяйственной продукции значительно увеличивалась в динамике за 3 года, на 85,9 млн. руб. (таблица1). В 2014г. она составила 356,7 млн. руб., что выше значения показателя 2012г. на 32%. Это произошло за счет увеличения объемов реализации продукции растениеводства и животноводства, а также за счет роста цен реализации на зерно, молоко, мясо. Полученные показатели позволяют судить об успешной деятельности организации в направлении своей специализации.

Таблица 1 – Анализ прибыли АО Агрофирма «МИР», тыс. руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г. в % или разгах
Выручка от реализации продукции и услуг	270880	326911	356783	131,7
Себестоимость реализации продукции, работ и услуг	236533	281602	304627	128,8
Валовая прибыль	34347	45309	52156	151,8
Прибыль от продаж	34347	45309	52156	151,8
Проценты к уплате	-	-	98	-
Проценты к получению	-	-	937	-
Прочие доходы	29470	26873	8738	29,6
Прочие расходы	40021	24086	21222	53,0
Прибыль до налогообложения	23796	48096	40511	170,2
Налог на прибыль, иные платежи из прибыли	200	1634	514	2,6р
Чистая прибыль отчетного периода	23596	46462	39997	169,5

Прибыль от продаж соответственно возрастала в связи с ростом цен на продукцию и увеличением объемов производства: с 2012 г. – 34,3 млн. руб. до 2014 г. – 52,1 млн. руб. Сумма чистой прибыли в 2014 г. составила 39,9 млн. руб.

Факторный анализ показал, что на прибыль от реализации отдельных видов продукции организации в значительной степени влияют реализационные цены и себестоимость.

Уровень себестоимости продажи продукции имеет тенденцию к увеличению, что обусловлено ростом затрат на основное производство. Заметно увеличились затраты на оплату труда в 2014г. по сравнению с 2012г. – на 17,8%. В связи с высокой степенью износа основного капитала доля амортизации в общем объеме затрат незначительна, но обнаруживает тенденцию к повышению. В динамике сумма амортизации также возросла на 2,2%.

Анализ рентабельности производственной деятельности АО Агрофирма «МИР» показывает, что имеет место рост уровня рентабельности производства и реализации продукции на 2,6 пункта (17,2%). Этот рост произошел за счет значительного увеличения выручки от реализации производимой продукции. Таким образом, АО Агрофирма «МИР» получает 0,17 руб. прибыли с 1 рубля затрат, что на 2,6 коп. больше чем в 2012г. По результатам диагностики рентабельности капитала можно сделать вывод, что значение рассмотренных показателей в настоящее время имеют для АО Агрофирма «МИР» оптимальное значение – 9,2%.

Повышение рентабельности наблюдается за счёт увеличения реализационных цен. Увеличение же себестоимости реализованной продукции соответственно снижает величину рентабельности (таблица 2).

Таблица 2 – Факторный анализ рентабельности отдельных видов продукции АО Агрофирма «МИР»

Продукция	Рентабельность, %			Изменение рентабельности, % пункта		
	2012г. R_0	$R_{усл}$	2014г. R_1	Всего	в том числе за счет	
					цены	себестоимости
Зерновые	22,6	70,3	81,2	58,6	47,7	10,9
Соя	76,2	157,0	105,5	29,3	80,8	-51,5
Молоко	9,9	65,6	9,3	-0,6	55,7	-56,3
Свиньи в живой массе	9,0	48,1	7,4	-1,6	39,1	-40,7

Факторы могут оказать как положительное, так и отрицательное влияние на величину рентабельности. В разрезе отдельных видов продукции наблюдается рост показателя не только за счет повышения цен, но и за счет снижения себестоимости. Так, в связи с снижением себестоимости реализации 1 ц зерна, величина рентабельности возросла на 10,9 пункта.

Фактическая выручка за весь исследуемый период намного превышает значение пороговой выручки, а запас прочности равен 42,5% (таблица3).

Эффект производственного левериджа составляет 1,34 единиц. Это означает, что при снижении объема продаж пшеницы организации на 1 % прибыль сократится на 1,34 %, а при снижении объема продаж на 67 % рентабельность достигнет своего порога, т.е. прибыль станет нулевой.

Таблица 3 – Определение безубыточного объема продаж продукции АО Агрофирма «МИР»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	270880	326911	356783
Переменные затраты, тыс. руб.	189226	224999	234258
Постоянные затраты, тыс. руб.	47307	56603	70369
Совокупные затраты, тыс. руб.	236533	281602	304627
Маржинальный доход, тыс. руб.	81654	101912	122525
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	157166	181420	205157
Запас прочности, %	41,9	44,5	42,5

Общее увеличение объема произведенного зерна с использованием современного зерноуборочного комбайна «TORUM-740» составит 7602 ц. Условный экономический эффект от внедрения новой техники предприятие получит в форме прироста выручки от реализации дополнительно произведенного и сэкономленного количества зерна в сумме 3,2 млн.руб. Дополнительная прибыль составит 5,3 млн.руб.

Для повышения прибыли от реализации основных видов продукции и уровня рентабельности АО Агрофирма «МИР» необходимо провести интенсификацию производства посредством обновления машинно – тракторного парка, а также расширение каналов сбыта основной продукции растениеводства.

Организация может снизить себестоимость за счет рационального использования материалов, снижения материалоемкости продук-

ции и пересмотра норм расхода по основным направлениям затрат. Точка безубыточности производства и реализации основных сельскохозяйственных культур организации – зерновых, выявила резервы для сокращения себестоимости основного производства.

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

В.С.Задорожный, студент факультета «Финансы и кредит»

В.С.Колесник, доцент кафедры экономики предприятий

Оборотные средства предприятий – это денежные средства, находящиеся в оборотных фондах, фондах обращения и в прочих активах. Оборотные средства, в отличие от основных средств, в течение одного производственного цикла полностью потребляются, переносят свою стоимость на готовый продукт и восстанавливаются как в вещественно-натуральном, так и в стоимостном выражении, находясь, таким образом, в непрерывном движении.

Наличие и размещение оборотных средств организации, эффективность их использование имеет важное значение в финансовой деятельности организации. От того, сколько оборотных средств находится в сфере обращения, сколько в сфере производства, в денежной или материальной форме, насколько оптимально их соотношение, как эффективно они используются, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности организации.

Объектом исследования является ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий». На заводе установлены новые технологические линии известных мировых фирм, модернизированы колбасный и птицепеха, созданы крупнейший безотходный завод первичной переработки скота и испытательный центр пищевой и сельскохозяйственной продукции, холодильник на шесть тысяч тонн хранения мяса. Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» стал одним из крупнейших перерабатывающих предприятий не только Кубани, но и России, флагманом научно-технического прогресса среди пищевых предприятий страны. Сегодня он может перерабатывать в год десятки тысяч тонн мяса животных, 12 тысяч тонн колбасных изделий и другой разнообразной продукции.

За исследуемый период в организации увеличилась стоимость реализованной продукции на 11 %, что обусловлено повышением цен на продукцию и увеличением объемов продаж, а ее себестоимость возросла на 43,5 %. В целом деятельность ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» является доходной. Наивысший уровень рентабельности был достигнут в 2012 г. и составил 31,9 %. За исследуемый период уровень рентабельности снизился на 29,4 пункта.

Организация располагает ресурсами для осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Имущество организации на конец 2014 г. составило более 369 млн. руб..

Стоимость оборотных средств не имеют четкой тенденции, так как все показатели увеличиваются в 2013 году, а в 2014 уменьшаются (рисунок 1).

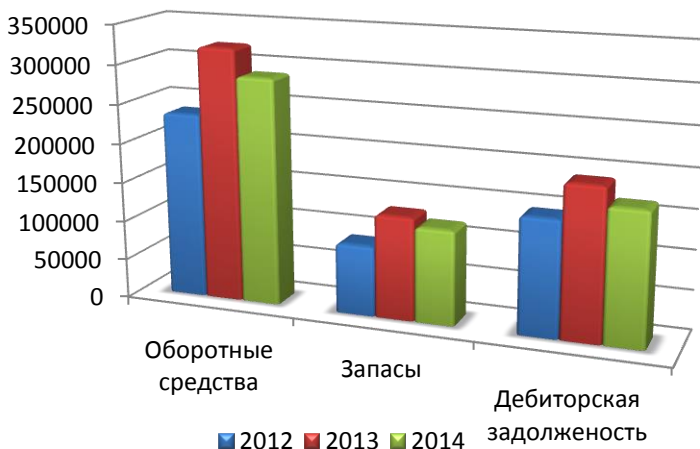


Рисунок 1- Динамика оборотных средств
ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий»,
тыс. руб.

Но, тем не менее в период с 2012 по 2014 год в составе оборотных средств сумма дебиторской задолженности и запасов возросла на 14 % и 34 % соответственно. В целом оборотные средства увеличились на 22 %, что говорит о расширении ресурсной базы и увеличении выпускаемой продукции.

В составе активов возросла доля внеоборотных активов на 3,8 пункта, преимущественно за счет увеличения удельного веса основных средств. В составе оборотных средств сумма дебиторской задолженности и запасов за анализируемый период возросла на 14 % и 34 % соответственно. Увеличился удельный вес готовой продукции, на 3,2 пункта. В структуре дебиторской задолженности наибольшую долю занимают расчеты с покупателями и заказчиками (81,3 %). Имущество ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий»

сформировано за счет собственных и заемных источников. Величина собственного капитала возросла за исследуемый период в 2,7 раза, а заемного сократилась - на 17 %. Собственный капитал увеличился преимущественно за счет роста нераспределенной прибыли. Заемный капитал сократился за счет погашения краткосрочных кредитов, использованных на восполнение недостатка финансирования текущей деятельности организации.

Оборотные средства в организации используются не достаточно эффективно. Так, если выручка от реализации продукции, работ, услуг возросла в 2014г. до 726,6 млн.руб., то на 1 руб. оборотных средств её получено - 3,4 тыс. руб., что на 20 % меньше, чем в 2012г. Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств способствовало увеличению продолжительности оборота на 22 дня. Это обусловлено превышением темпа роста оборотных средств над темпом роста выручки от реализации продукции. Коэффициент закрепления увеличился на 0,05 пункта, коэффициент рентабельности оборотных средств в 2012 г. составил 1,13. В 2014 г. коэффициент рентабельности оборотных средств сократился на 0,60 пункта и составил 0,53.

Кроме оценки оборачиваемости оборотных средств в целом в ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий», необходимо сопоставить оборачиваемость дебиторской задолженности и кредиторской. Погашение задолженности дебиторами является источником погашения кредиторской задолженности. В случае снижения оборачиваемости дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской, у предприятия складывается неблагоприятная финансовая ситуация. Дебиторская задолженность в 2014г. погашалась через 84 дня, а долги кредиторам организация перечисляла каждые 20 дней. Поэтому, в организации были отвлечены средства из оборота в размере, соответствующем разнице числа дней оборота дебиторской и кредиторской задолженности. В 2014 г. эта разница составляла 64 дня.

На предприятии наблюдается недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов в 2012-2014гг.. За анализируемый период отмечается вариация показателей общей величины основных источников формирования запасов в организации. Так, в 2012 г. излишек составлял 132,1 млн. руб. В 2013 г. произошел рост суммы излишка основных источников формирования запасов на 17 %. В 2014 г. этот показатель сократился на 20 % по сравнению с данными 2013 г. Организация привлекает краткосрочные кредиты и займы, что позволяет обеспечить излишек общей величины основных источников формирования запасов до 123,6 млн. руб. в 2014г.

Исследования показали, что в ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» в составе оборотных средств высока доля дебиторской задолженности, что обусловлено несвоевременностью оплаты счетов покупателей за продукцию. Зачастую дебиторская задолженность не погашается длительное время. Поэтому, организации необходимо создавать резерв по сомнительным долгам. Сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам, исчисленная исходя из сроков возникновения дебиторской задолженности будет равна 45,2 млн. руб.

Опираясь на оценку состояния эффективности использования оборотных средств ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий», необходимо предложить использовать в организации факторинг и гибкую систему скидок.

Таблица 1 – Экономическая эффективность использования факторинговых операций в ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий»

Показатель	тыс.руб.
Сумма факторинговой операции	100778,0
Получено 90% суммы оплаты от факторинговой компании	90700,2
Стоимость услуг факторинговой компании (3% от суммы сделки)	30233
Экономический эффект при использовании факторинговых операций	60467

Факторинг экономически выгоден для организации, так как он высвободит денежные средства в размере 60,5 млн.руб. (таблица 1). После внедрения мероприятия величина дебиторской задолженности снизится до 67 млн. руб. и организация сможет за счет этого погасить краткосрочные обязательства.

При осуществлении предоплаты в размере 15% величина дебиторской задолженности покупателей снизится на 20,5 млн. руб. Предприятие получит с каждого рубля вложенного в дебиторскую задолженность на 0,90 рубля больше выручки. Сократиться срок погашения дебиторской задолженности на 10 дней. За предоплату товара скидка составит 2,7 млн. руб.

Для повышения эффективности использования оборотных средств организации необходимо формировать объёмы оборотных средств в соответствии с изменениями хозяйственной деятельности, контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолжен-

ности, состояние расчетов с покупателями, использовать факторинг и гибкую систему скидок.

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ
СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ**

М.В. Камышан, студентка факультета «Финансы и кредит»
В.С. Колесник, к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

В системе мер направленных на повышение эффективности работы предприятия и улучшение его финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще больше актуальной в условиях рыночных отношений.

Цель нашего исследования – дать оценку влияния факторов на показатели экономической эффективности использования оборотных средств в организации.

Объектом исследования является ФГУП «Кореновское» Кореновского района.

По результатам наших исследований можно сделать вывод о том, что ФГУП «Кореновское» - стабильно функционирующее крупное предприятие, занимающееся производством сельскохозяйственной продукции.

Ресурсный потенциал организации за исследуемый период характерен показателями: среднегодовая численность работников составляет 481 чел. Рост производства в целом отличается за счет увеличения работников основного производства. Среднегодовая стоимость основных средств возросла на 40,8% и в 2013г. составила 240191 тыс. руб., в основном за счет модернизации производства. Среднегодовая стоимость оборотных средств в 2013г. составила 304426 тыс. руб., что больше на 45,9% по сравнению с 2011г., что обусловлено увеличением запасов (на 36,1%) и денежных средств (в 7 раз). В целом организация располагает достаточным объемом ресурсов, которые постоянно наращиваются.

ФГУП «Кореновское» финансирует свою деятельность за счет собственных и заемных источников. В 2011г. соотношение собственных и заемных источников финансирования при формировании оборотных активов составляло 4:1. К 2013г. ситуация несколько меняется: доля собственного капитала возрастает, что говорит об упрочнении финансового состояния предприятия. Удельный вес заемных источников уменьшается с 16,6% в 2011г. до 12,7% в 2013г., что обусловлено

сокращением кредиторской задолженности в ФГУП «Кореновское», а соответственно и об упрочнении его положения.

О степени эффективности использования оборотных средств можно судить по показателю отдачи оборотных средств, который определяется как отношение прибыли от реализации к остаткам оборотных средств, важнейшим показателем интенсивности использования оборотных средств является скорость их оборачиваемости.

Оборачиваемость оборотных средств - это длительность одного полного кругооборота средств, начиная с первой и кончая третьей фазой. Чем быстрее оборотные средства проходят эти фазы, тем больше продукта предприятие может произвести с одной и той же суммой оборотных средств. В разных хозяйствующих субъектах оборачиваемость оборотных средств различна, так как зависит от специфики производства и условий сбыта продукции, от особенностей и структуры оборотных средств, платежеспособности предприятия и других факторов. Скорость оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью трех взаимосвязанных показателей: длительности одного оборота в днях, количества оборотов за год, а также величины оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции [2].

В ФГУП «Кореновское», объем товарной продукции за 2013г. составил 309559 тыс. руб. при сумме оборотных средств на конец этого года 304426 тыс. руб. Длительность одного оборота равна 98 дням ($304426 \cdot 360 / 309559$). В 2011г. этот показатель составлял 89 дней ($208606 \cdot 360 / 233209$), т.е. увеличение периода оборота свидетельствует о замедлении оборачиваемости оборотных средств.

В исследуемом периоде наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств. В 2013г. этот показатель составил – 1,41 оборотов в год. При этом произошло увеличение оборачиваемости (на 26 дней) и длительность одного оборота в 2013г. составила 255 дней. Коэффициент закрепления соответственно изменился обратно коэффициенту оборачиваемости, т.е. увеличился от 0,635 до 0,709 за анализируемый период. Такими образом, показатели эффективности использования оборотных средств ФГУП «Кореновское» имеют тенденцию незначительного снижения.

Проведем оценку использования таких видов оборотных активов как дебиторская и кредиторская задолженность, в связи с тем, что на предприятии ФГУП «Кореновское» их доля в составе оборотных активов крайне велика согласно данным аналитического баланса организации.

В исследуемом периоде наблюдается уменьшение в 2013г. дебиторской задолженности на 2265 тыс.руб. по сравнению с 2011г., (на

27%). Напротив, кредиторская задолженность увеличилась в 2013 г. на 3690 тыс.руб.по сравнению с 2011г., (на 45%). Опираясь на анализ состояния эффективности использования оборотных средств в ФГУП «Кореновское» было предложено использовать способ цепной подстановки и факторную модель.

Для уменьшения продолжительности оборота оборотных средств рассчитаем изменение за счет суммы выручки и средних остатков оборотных средств. Для расчета этих факторов используется способ цепной подстановки (таблица 1).

Таблица 1 – Изменения длительности одного оборота на основе способа цепной подстановки

Показатель	Дни
Длительность одного оборота на начало исследуемого периода	228,6
Условная длительность одного оборота	321,5
Длительность одного оборота на конец исследуемого периода	255,3
Изменение длительности одного оборота	92,9

Таким образом, за счет изменения средних остатков продолжительность оборота уменьшится на 92,6 оборота.

Оборачиваемость может быть определена как общая, так и частная. Общая оборачиваемость характеризует интенсивность использования оборотных средств в целом по всем фазам кругооборота, не отражая особенностей кругооборота отдельных элементов или групп оборотных средств. В показателе общей оборачиваемости как бы нивелируется процесс улучшения или замедления оборачиваемости средств в отдельных фазах. Ускорение оборачиваемости средств на одной стадии может быть сведено до минимума замедлением оборачиваемости на другой стадии [2].

Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение в результате этого оборотных средств в любой форме позволяют предприятию направить их по своему усмотрению на развитие предпринимательской деятельности и обойтись без привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Решение задачи сокращения периода оборота оборотных средств в целом заключается в снижении периода оборота каждой из наиболее весомых являющих текущих активов.

Соответственно оборачиваемость средств в составе дебиторской задолженности существенно влияет на оборачиваемость всех оборотных средств предприятия. Следует подчеркнуть, что решение

задачи ускорения оборачиваемости средств в дебиторской задолженности – одна из сложнейших задач в организациях. Дело в том, что традиционное отнесение долговых прав к клиентам по быстрореализуемым оборотным средствам применительно к этим предприятиям не подтверждается реальной действительностью.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции [1].

Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением (-Э) или дополнительное привлеченные средства в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости капитала определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота : $\pm \text{Э} = T_{\text{фак}} / 360 * \text{O}$
: $\pm \text{Э} = 391229 / 360 * 26,7 = 29016,2$ тыс. руб.

В связи с снижением оборачиваемости оборотных средств получили дополнительно привлечение средств в оборот на сумму 29016,2 тыс. руб.

Чтобы установить влияние коэффициента оборачиваемости на изменение суммы выручки, можно использовать следующую факторную модель: $T = \text{Co} * \text{Коб}$

Отсюда:

$T(\text{Коб}) = \text{Co}_1 * \text{Коб}$ (абсолютное изменение)

$T(\text{Коб}) = 277426 * (-0,165) = -45775,3$

За счет уменьшения коэффициента оборачиваемости на 0,165 оборотов, сумма выручки уменьшилась на 45775,3 тыс. руб.

$T(\text{Co}) = \text{Co}$ (абсолютное изменение) * Коб (базисный)

$T(\text{Co}) = 802203 * 1,575 = 126319,7$

Произведенная оценка оборачиваемости текущих активов охватывают практически весь комплекс возникающих проблем и позволяют значительно повысить эффективность управления оборотными средствами.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов. - 2-е изд. - М.: ЮНИТИ, 2009. - 378 с.

2.Станиславчик Е. Анализ оборотного капитала // Финансовая газета. - 2007. - №34. - С. 112

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

ОАО ПЛЕМЗАВОД «ДРУЖБА»

А.В. Лежепёкова, студентка факультета «Финансы и кредит»

В.С. Колесник, к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

В современных условиях, когда экономика нашей страны испытывает кризис и влияние санкций, предприятия вынуждены мобилизовать все имеющиеся у них внутренние ресурсы, большую роль в этом процессе приобретает оценка финансовых результатов деятельности организации.

Оценка финансовых результатов – важнейшая характеристика деятельности предприятия. Она необходима для принятия экономических решений, направленных на эффективное использование ресурсов, выбор наилучшего варианта инвестиций, обоснования перспективы развития предприятия [1].

Основная цель финансовой оценки заключается в получении ключевых параметров, которые смогут дать объективную оценку финансового состояния предприятия, выявить его слабые и сильные стороны и структурные изменения, и с учетом результатов исследования принять оптимальное управленческое решение [2].

Объектом исследования выступает ОАО Племзавод «Дружба», которое осуществляет производство сельскохозяйственной продукции.

Задачи оценки финансовых результатов состоят в оценке динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период.

За рассматриваемый период чистая прибыль увеличилась на 63608 тыс.руб. или в 2,2раза. Это может быть связано в первую очередь с прочими доходами, которые возросли на 63383тыс.руб. или в 5,9 раз.

Выручка от реализации продукции увеличилось за данный период на 49079 тыс.руб. или на 24,5% за счет прочих доходов, которые выросли в 5,9 раз.

В результате увеличения себестоимости реализации продукции на 49731тыс.руб или на 34,3% валовая прибыль, которая представлена прибылью от продаж, уменьшилась на 652 тыс.руб. или на 1,2%. Однако в структуре выручки она занимает наибольший удельный вес.

Прибыль до налогообложения увеличилась на 69996 тыс.руб. или в 2,3 раза, за счет чего увеличились и прочие платежи из прибыли на 6388тыс.руб или в 10,6 раз.

Особое значение для оценки финансовых результатов деятельности предприятия имеет факторный анализ прибыли от реализации (продаж).

Таблица 1 – Факторный анализ прибыли от реализации продукции
ОАО Племзавод «Дружба» (2011 – 2013гг.)

Вид продукции	Объем реализации, ц		Себестоимость 1 ц, руб.		Изменение (+,-)	
	2011г	2013г	2011г	2013г	объема реализации	себестоимости
Пшеница	84118	70636	258,9	440,8	-13482	-181,9
Подсолнечник	11325	15733	515,2	1617,9	4408	-1102,7
КРС (в живой массе)	2733	3612	7668,5	10875,9	879	-3207,4
Молоко цельное	44316	44789	1111,4	1676,8	479	-565,4

Проанализировав данные таблицы 1 можно сделать вывод, что на формирование прибыли оказали влияние такие факторы как объем реализации и себестоимость основных видов продукции предприятия.

За исследуемый период объем реализации пшеницы уменьшился на 13482 ц, при этом себестоимость выросла на 181,9 руб. за 1ц. реализованной продукции. Подсолнечника реализовали на 4408 ц больше, однако себестоимость увеличилась на 1102,7 руб. за 1ц. продукции.

В сфере животноводства следующие изменения: объем реализации КРС (в живой массе) возрос на 879ц., себестоимость единицы продукции увеличилась на 3207руб. за 1ц. Объем реализации молока целого вырос на 479ц., а себестоимость при этом также увеличилась на 565,4 ц за 1ц.

Таким образом, можно выявить тенденцию роста себестоимости продукции, которая оказала влияние на прибыль от продаж.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли и дохода предприятия.

Преимущество методики оценки показателей рентабельности состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь объема продаж, издержек и прибыли. Это обеспечивает более точное исчисление влияния факторов и, как следствие, более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов [2].

Таблица 2 – Оценка показателей рентабельности
ОАО Племзавод «Дружба»

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное изменение, +/-
Показатели доходности продукции				
Рентабельность реализованной продукции, %	38,1	19,4	28,1	-10
Рентабельность продаж, %	27,6	16,3	21,9	-5,7
Показатели доходности имущества и его элементов				
Рентабельность имущества, %	13,7	8,1	22,7	9,0
Рентабельность внеоборотных активов, %	22,4	14,4	47,2	24,8
Рентабельность оборотных активов, %	37,4	18,3	43,8	6,4
Рентабельность авансированного капитала, %	13,9	7,6	10,5	-3,4
Показатели рентабельности используемого капитала				
Рентабельность собственного капитала, %	14,0	8,2	23,1	9,1
Рентабельность постоянного капитала, %	14,2	8,6	24,5	10,3

Оценка показателей рентабельности позволяет заключить, что имеет место снижение показателей доходности продукции (таблица).

Рентабельность реализованной продукции дает нам представление об эффективности реализованной продукции. Данный показатель уменьшился на 10 пунктов, что говорит о сокращении средств, полученных в результате реализации продукции.

Рентабельность продаж является одним из важнейших показателей эффективности деятельности организации. Он показывает, какую сумму чистой прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Данный показатель имеет тенденцию к снижению на 5,7 пунктов. Данная тенденция могла быть вызвана ростом себестоимости, налоговых платежей и прочих затрат.

Показатель рентабельности активов позволяет судить о том, насколько эффективно в организации используются имущество (основной и оборотный капитал) или весь инвестированный капитал.

Рентабельность использования всего имущества организации увеличился с 2011 г на 9 пунктов, составив в 2013 г. 22,7%.

Рентабельность внеоборотных активов показывает, что величина прибыли на 1 руб. вложений на 24,8 пункта выросла за рассматриваемый период. Рост данного значения связан: с увеличением чистой прибыли организации и ростом оборачиваемости активов.

Показатель рентабельности оборотных активов за анализируемый период увеличился на 6,4 пункта, который показывает, что количество прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный в оборотные активы, незначительно изменилось.

Рентабельность авансированного капитала показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Данный показатель за изученный период снизился на 3,4 пункта, что свидетельствует о падающем спросе на сельскохозяйственную продукцию и перенакоплении активов.

Показатель рентабельности собственного капитала, который отражает эффективность капитала, инвестированного в организацию за счет собственных источников финансирования, за исследуемый период увеличился на 9,1 пункта и в 2013 г. составил 23,1%. Данный уровень рентабельности говорит о том, что вложенный в организацию капитал был использован достаточно эффективно.

Рентабельность постоянного капитала показывает прибыльность использования всего капитала организации, находящегося в его долгосрочном пользовании. Этот показатель вырос на 10,3 пункта, что является положительной тенденцией.

Таким образом, можно заключить, что в ОАО Племзавод «Дружба» за анализируемый период имеет место увеличение показателей прибыли и снижение отдельных показателей рентабельности, что требует разработки мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции основных отраслей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баканов М.И., Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика – 2012. – 253с.
2. Журавлев В.В. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Деловая информация. –2011. №3. – С.23.

**АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОФИРМА КАВИАР»)**

М. А. Аванесова, студентка факультета «Финансы и кредит»

И. Е. Халаявка, доцент кафедры экономики предприятий

Известно, что целью деятельности фирмы (предприятия) в современной экономике является получение прибыли. Именно при этом условии фирма может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста. Стабильная прибыль фирмы проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, способствует привлечению новых инвесторов и, следовательно, увеличению собственного капитала фирмы. Поэтому становится ясным интерес к проблемам прибыльности деятельности фирмы. Весьма важным аспектом данного вопроса является концепция безубыточности деятельности фирмы, как первого шага к получению бухгалтерской, а в последствии и экономической прибыли.

С точки зрения экономической теории безубыточность есть нормальное состояние фирмы на современном конкурентном рынке, находящемся в состоянии долгосрочного равновесия. При этом принимаем в рассмотрение экономическую прибыль, то есть то определение прибыли, при котором в расходы фирмы включается среднерыночная ставка дохода на инвестированный капитал, а также нормальный доход предприятия.

Точка безубыточности – это такой объем продаж продукции фирмы, при котором выручка от продаж полностью покрывает все расходы на производство продукции, в том числе среднерыночный процент на собственный капитал фирмы и нормальный предпринимательский доход [1].

Помимо количественной и стоимостной оценки безубыточности определяется запас финансовой прочности и оценивается влияние выбранной структуры издержек на прибыль – операционный рычаг.

Нами была проведена оценка запаса финансовой прочности ОАО «Агрофирма Кавиар» за период 2012-2014 гг. Результаты оценки представлены в таблице 1. Исходя из представленных данных, мы видим, что на протяжении всего периода объем фактической выручки ОАО «Агрофирма Кавиар» превышает точку безубыточности в стоимостном выражении.

Таблица 1 – Оценка запаса финансовой прочности
ОАО «Агрофирма Кавиар»

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	103388	77340	70833
Постоянные расходы, тыс. руб.	24480	20428	22350
Переменные расходы, тыс. руб.	45464	37938	41506
Маржинальный доход, тыс. руб.	57924,4	39402	29326,6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	33444	18974	6977
Точка безубыточности, тыс. руб.	43694,53	40097,08	53981,34
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	59693,47	37242,92	16851,66
Уровень запаса финансовой прочности, %	57,74	48,15	23,79
Эффект операционного рычага	1,73	2,08	4,20

Уровень запаса финансовой прочности за данный период снизился, но при этом данный показатель удовлетворяет условиям безубыточности. Следовательно, на протяжении всего периода предприятие является безубыточным и извлекает прибыль. Тем не менее прослеживается тенденция к росту безубыточного объема производства, что не позволяет данной компании наращивать объемы прибыли. Размер финансовой прочности показывает, что у предприятия есть запас финансовой устойчивости, а значит, и прибыль. Но чем ниже разница между выручкой и порогом рентабельности, тем больше риск получить убытки.

Поскольку эффект операционного рычага выражает коммерческие риск предприятия, то на основе данных представленных в таблице 1 можно сделать вывод что за период с 2012 по 2014 г коммерческий риск ОАО «Агрофирма Кавиар» возрос.

Предприятие ОАО «Агрофирма Кавиар» реализует 3 вида сельхоз продукции – пшеница, кукуруза, подсолнечник. Проведем анализ безубыточности данных видов продукции за 2012-2014гг. Результаты проведенных расчетов представлены в таблицах 2-4

В целом объем продаж в ОАО «Агрофирма Кавиар» в 2012г. находился выше уровня безубыточности. Среднее для предприятия значение операционного рычага составляет 1,924 отсюда следует, что увеличение выручки на 1% при сложившейся структуре продаж приносило около 2% увеличения балансовой прибыли.

Что касается видов продукции, то продуктом-лидером организации за 2012 г. является кукуруза продажа которого дает 60% прибыли и 46 % выручки.

Таблица 2 - Анализ безубыточности для группы продуктов ОАО «Агрофирма Кавиар» в 2012г.

Наименование продукции	Рентабельность, %	Коэффициент вклада на покрытие	Точка безубыточности	Уровень запаса финансовой прочности, %	Операционный рычаг
Пшеница	57,59	0,59	8793,68	62,20	1,61
Кукуруза	80,90	0,64	13160,61	69,80	1,43
Подсолнечник	20,21	0,46	7382,42	36,60	2,73
Итого, тыс. руб.	52,90	0,56	39336,70	56,20	1,92

В 2013 г. объем продаж в целом по предприятия находился выше уровня безубыточности, однако реализация подсолнечника в этом году приносила убытки. Убыточность реализации подсолнечника также подтверждается тем фактом что, данный вид продукции имеет низкий коэффициент вклада на покрытие (0,172).

При сложившейся структуре продаж увеличение выручки на 1 % дало около 1% увеличения балансовой прибыли, поскольку среднее для предприятия значение операционного рычага составило 0,935.

В 2013 г продажа пшеницы приносила организации 50% выручки, однако кукуруза лидировала по объему прибыли (62,4%)

Объем продаж продукции ОАО «Агрофирма Кавиар» в 2014 г. также, как и в предыдущие 2 года был выше точки безубыточности. Реализация подсолнечника в 2014г также, как и в 2013г. приносила убытки, при этом величина убытков от данного вида продукции в 2014г увеличилась на 24%. Тот факт, что подсолнечник имеет низкий коэффициент вклада на покрытие, равный 0,173 также подтверждает, что среди реализуемых видов продукции он является убыточным.

Таблица 3 - Анализ безубыточности для группы продуктов
ОАО «Агрофирма Кавиар» в 2013 г.

Наименование продукции	Рентабельность, %	Коэффициент вклада на покрытие	Точка безубыточности	Уровень запаса финансовой прочности, %	Операционный рычаг
Пшеница	36,44	0,52	16803,99	51,01	1,96
Кукуруза	72,99	0,62	9142,20	67,59	1,48
Подсолнечник	-21,40	0,17	18727,47	-157,53	-0,63
Итого, тыс. руб.	29,34	0,44	44673,65	-12,98	0,94

Таблица 4 - Анализ безубыточности для группы продуктов
ОАО «Агрофирма Кавиар» в 2014г.

Наименование продукции	Рентабельность, %	Коэффициент вклада на покрытие	Точка безубыточности	Уровень запаса финансовой прочности, %	Операционный рычаг
Пшеница	27,64	0,49	20648,37	44,12	2,27
Кукуруза	10,12	0,41	10223,38	22,43	4,46
Подсолнечник	-21,39	0,17	22267,42	-157,22	-0,64
Итого, тыс. руб.	5,45	0,36	53139,16	30,22	2,023

При сложившейся структуре продаж 2014г. увеличение выручки на 1 % дало 2% увеличения балансовой прибыли, поскольку среднее для предприятия значение операционного рычага составило 2,03.

Наибольшую прибыль ОАО «Агрофирма Кавиар» в 2014г. получила от реализации пшеницы.

Выявим наиболее выгодную продукцию, реализованную в 2014г., помощью углубленного операционного анализа предложенного Е.С. Стояновой [2]. Для принятия соответствующего управленческого решения составим таблицу 5.

Таблица 5 – Углубленный операционный анализ продукции
ОАО «Агрофирма Кавиар»

Показатель	Пшеница	Кукуруза	Подсолнечник
Выручка от реализации	36954	13179	8657
Переменные затраты	18818,8	7779,2	7158,45
Валовая маржа	18135,2	5399,8	1498,55
Доля валовой маржи в выручке	0,4908	0,4097	0,1731
Прямые постоянные затраты	2026,64	837,76	770,91
Сумма прямых переменных и прямых постоянных затрат	20845,44	8616,96	7929,36
Промежуточная маржа	16108,56	4562,04	727,64
Доля промежуточной маржи в выручке	0,4359	0,3461	0,0841

В результате анализа таблицы можно сделать вывод о том, что наиболее выгодными видами продукции для данного предприятия является пшеница и кукуруза поскольку их доля валовой маржи в выручке наибольшая (0,49 и 0,41). Доля промежуточной маржи в выручке у пшеницы превышает аналогичный показатель у кукурузы в 2 раза, следовательно, именно реализация пшеницы принимает на себя наибольшую долю постоянных затрат всего предприятия и обладает наибольшей рентабельностью. Итак, наш выбор - пшеница.

Поскольку реализация подсолнечника приносила убыток найдем величину объема и цены реализации данного вида продукции, для получения прибыли в размере 1200 тыс. руб. Для этого составим таблицу 6.

Таким образом, для получения прибыли от реализации подсолнечника равной 1200 тыс. руб. необходимо увеличить объем продаж до 19424,27 ц, а цена на подсолнечник должна возрасти до 2120,75 руб./ц.

Рассмотренный инструментарий управления формированием прибылью от продаж давно используется в мировой практике и должен шире применяться отечественными организациями.

Таблица 6 – Критические и целевые экономические показатели при производстве и реализации подсолнечника

Показатель	2014 г. (факт)	2015 г. (про- гноз)
Фактический объем продаж, ц	5758,82	X
Фактическая цена продажи, руб./ц	1503,26	X
Фактическая выручка от реализации, тыс. руб.	8657	X
Фактический маржинальный доход, тыс. руб.	1498,55	X
Фактическая прибыль от продаж, тыс. руб.	-2356	X
Фактический уровень рентабельности продукции, %	-21,39	X
Критический объем продаж, ц	14812,76	X
Критическая выручка, тыс. руб.	22267,42	X
Критический уровень средних переменных затрат, руб.	1502,59	X
Критический уровень постоянных затрат, тыс. руб.	1498,55	X
Критический уровень цены, руб.	1912,37	X
Целевой объем продаж, ц	X	19424,27
Целевая выручка, тыс. руб.	X	29199,72
Целевой уровень средних переменных затрат, руб.	X	625,55
Целевой уровень постоянных затрат, тыс. руб.	X	298,55
Целевой уровень цены, руб.	X	2120,75
Целевой уровень рентабельности продукции, %	X	10,9

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / С.М. Пястолов. – М.: Издательский дом "Академия", 2006. –336с.
2. Управление оборотным капиталом/ Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд -во «Перспектива», 2007,- 128 с.

**АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ СЕВЕРНОЙ ЗОНЫ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)**

М. А. Кургинян, студент факультета «Финансы и кредит»

И. Е. Халявка, доцент кафедры экономики предприятий

Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность предприятия, соответственно, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективнее деятельность. Поэтому компания должна стремиться к более высоким показателям, а руководство должно определять пути их роста [1].

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. В целом, одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары, но это не всегда так. Поэтому внимания этому внешнему фактору следует уделять меньше, чем внутренним: увеличению объемов производства, снижению себестоимости продукции, повышению отдачи основных средств [2].

Проводя обзор методик повышения рентабельности, необходимо принимать во внимание следующее:

- при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов;
- отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала;
- рентабельность активов тем выше, чем выше прибыльность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорость движения оборотных активов, чем ниже общие затраты на 1 у.е. продукции и удельные затраты на экономические элементы (средства труда, материалы, труд).

Следует заметить, что нельзя отвлеченно рассматривать влияние отдельных факторов, так как на уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции;

затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования [3].

Наибольшее внимание надо уделить последнему пункту, а точнее, направлению использования прибыли, которое определяется предприятием самостоятельно. Прибыль может быть направлена на отчисления в резервный капитал, образование фондов накопления и фондов потребления, отвлечения на благотворительные и другие цели, на расширение деятельности организации за счет собственных источников финансирования. Но существует и альтернатива - свои собственные средства вложить в ценные бумаги других крупных компаний, например, сформировать инвестиционный портфель, грамотно осуществлять управление, через определенное время получить доход и вложить в свое предприятие для улучшения его конкурентоспособности, финансового состояния [4].

Финансовое положение предприятия характеризуется имущественным потенциалом, уровнем ликвидности и финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности. Рассмотрим динамику рентабельности и факторы, её определяющие на примере пяти коммерческих организаций.

Все предприятия находятся в северной части Краснодарского края. Основной вид деятельности предприятий – производство сельскохозяйственной продукции (растениеводство и животноводство). Климатические условия являются благоприятными для растениеводства. Период исследования 2012-2013 гг.

Результаты, полученные на основе экономического анализа эффективности деятельности, можно свести в таблицу 1.

Уровень рентабельности собственного капитала принимает самое низкое значение в ОАО «За мир» и самое высокое – в ОАО «Кубань» по сравнению с другими организациями. Рентабельность продукции также принимает наибольшее значение в ОАО «Кубань» и наименьшее – в ОАО «За мир». Рентабельность совокупных активов является результатом межотраслевой конкуренции. Это один из важнейших показателей деятельности коммерческих организаций. В целом по России в 2013 г. уровень рентабельности активов достигал 6,5%. Можно сделать вывод о чрезмерно низком уровне рентабельности активов в исследуемых предприятия по сравнению со среднероссийским уровнем.

Таблица 1 – Уровень рентабельности исследуемых организаций

Показатель	ОАО «Восход»	ОАО «За мир»	ОАО «Им. Кирова»	ЗАО «Колос»	ОАО «Кубань»
Показатели доходности продукции					
Рентабельность реализованной продукции, %	5,89	3,92	8,65	9,96	28,67
Рентабельность продаж, %	5,56	3,78	7,96	9,06	21,23
Показатели доходности имущества и его элементов					
Рентабельность совокупных активов, %	1,91	0,57	0,97	1,69	3,19
Рентабельность внеоборотных активов, %	4,11	1,94	1,73	3,82	5,12
Рентабельность оборотных активов, %	3,57	0,80	0,97	1,69	8,48
Рентабельность чистого оборотного капитала, %	22,44	0,97	0,99	4,19	54,50
Показатели доходности используемого капитала					
Рентабельность собственного капитала, %	3,97	0,65	1,04	3,61	4,32
Рентабельность инвестиций, %	3,75	1,34	0,99	11,00	14,97

При этом следует заметить, что по данным зарубежным исследованиям рентабельность активов должна находиться на уровне не ниже 18-20%, что, в свою очередь, значительно выше даже среднероссийского уровня.

Далее проанализируем влияние факторов на рентабельность продаж по пяти изучаемым сельскохозяйственным предприятиям (таблица 2)

Таблица 2 - Анализ влияния факторов на рентабельность продаж

Показатель	ОАО «Восход»	ОАО «За мир»	ОАО «Им. Кирова»	ЗАО «Колос»	ОАО «Кубань»
Рентабельность продаж, %:					
2012 г.	10,63	8,22	21,36	13,90	12,82
2013 г.	7,96	9,06	25,94	3,78	5,56
Общее изменение рентабельности продаж, %	-2,67	+0,84	+4,57	-10,13	-7,26
в том числе за счет:					
выручки	+3,92	+6,66	-3,24	+7,96	-156,02
себестоимости продаж	-6,59	-5,82	+7,81	-18,09	+148,76

Исходя из анализа влияния выручки от реализации и себестоимости на рентабельность продаж, можно выделить, что наибольшее влияние на рентабельность продаж во всех предприятиях оказывает себестоимость. В ОАО «Восход» за период 2012-2013 гг. увеличилась выручка от реализации продукции, но вместе с ней увеличилась и себестоимость продукции, что негативно повлияло на рентабельность продаж, уменьшив ее значение на 6,59 %. В целом рентабельность продаж по данным этого предприятия отрицательна и составляет -2,67. В ОАО «Им. Кирова» можно наблюдать увеличение рентабельности от продаж на 4,57%. Это связано с уменьшением в организации себестоимости, темп уменьшения которой в два раза больше темпа уменьшения выручки. Аналогичная по динамике себестоимости ситуация наблюдается и в ОАО «Кубань», но здесь отрицательное влияние снижения выручки оказалось большим, положительное влияние снижения себестоимости.

Анализ данных ЗАО «Колос» (таблица 2) показал, что за 2012-2013 гг. выручка увеличилась на 7,96%, и при этом параллельно с ней увеличилась и себестоимость. В результате рентабельность продаж уменьшилась на 10,13%. В ОАО «За мир» уровень рентабельности

продаж незначительно вырос к 2013 г. На это обстоятельство повлиял факт роста выручки от реализации продукции.

Рентабельность активов - индикатор общей доходности и эффективности деятельности компании.

Далее рассмотрим влияния оборачиваемости активов и рентабельности продаж на эффективность использования активов изучаемых предприятий (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ влияния факторов на рентабельность активов на предприятиях

Показатель	ОАО «Восход»	ОАО «За мир»	ОАО «Им. Кирова»	ЗАО «Колос»	ОАО «Кубань»
Рентабельность активов, % 2012 г.	0,38	2,22	7,64	4,56	4,47
2013 г.	0,97	6,76	12,78	0,57	1,91
Общее изменение рентабельности активов, %	+0,59	+4,54	+5,14	-3,99	-2,56
в том числе за счет:					
оборачиваемости активов	+0,02	-0,13	-1,38	+0,14	-3,24
рентабельности продаж	+0,58	+4,67	+6,52	-4,13	+0,68

Наиболее высокие показатели из всех пяти анализируемых предприятий при анализе влияния оборачиваемости активов и рентабельности продаж на эффективность использования активов имеет ОАО «Им. Кирова» (таблица 3). За год показатель оборачиваемости активов, так же как и рентабельности продаж, увеличился в 2 раза и составил 12,78%, максимально приблизившись к нормативу (15%-20%), что было вызвано резким увеличением рентабельности продаж на 6,52%. В ОАО «Восход» рентабельность активов имеет невысокое значение в 2012 г., из-за резкого роста рентабельности от продаж (по чистой прибыли), рентабельность активов повышается почти в 3 раза и составляет 0,97%, что далеко от нормативных показателей (15%-20%).

В ОАО «За мир» ситуация намного лучше, но и ее показатели не дотягивают до нормативных. Организация имеет положительную

направленность развития, что может быть связано с нахождением предприятия на стадии подъема. Рентабельность активов в результате анализа за 2013 г. составила 6,76%, что на 4,54% выше данного показателя за 2012 г. Данный рост связан с увеличением рентабельности продаж в 3 раза и уменьшением оборачиваемости на 0,13%.

В 2-х исследуемых предприятиях ЗАО «Колос» и ОАО «Кубань» показатели рентабельности активов снизились на 3,99% и 2,56% соответственно. В ЗАО «Колос» это связано с уменьшением продаж на 4,13%, а в ОАО «Кубань» – с уменьшением оборачиваемости активов более чем в 3 раза.

Следующим этапом будет изучение влияния факторов на рентабельность собственного капитала (таблица 4).

На данном этапе мы рассматриваем показатели коэффициента финансовой зависимости, рентабельности собственного капитала, рентабельности продаж.

Исходя из результатов анализа представленных данных ОАО «За мир» и ОАО «Им. Кирова», можно выделить стремление двух организаций к общеевропейским стандартам по показателю рентабельности собственного капитала (10-15%). В ОАО «За мир» данный показатель составил 14,44% в 2013 г., чему способствовало увеличение рентабельности продаж на 10,61% и незначительное увеличение коэффициента финансовой зависимости на 0,18%. Аналогичный показатель в ОАО «Им. Кирова» составил 17,27% в этом же году, который сложился в результате увеличения рентабельности продаж на 10,75% и уменьшения оборачиваемости активов на 3,80%. Для эффективного функционирования в Российской Федерации рентабельность собственных активов должна быть в пределах 14-18%.

В ходе анализа влияния факторов на рентабельность собственного капитала в ОАО «Восход», можно наблюдать прирост рентабельности собственного капитала (на 0,63%) и значительный прирост рентабельности продаж (в 2,5 раз). Исходя из этого, можно предположить положительное развитие предприятия, с равномерными скачками.

Анализируя влияния факторов на рентабельность собственного капитала в ЗАО «Колос» и ОАО «Кубань», можно наблюдать обратную тенденцию. Из-за уменьшения рентабельности продаж почти в 4 раза в ЗАО «Колос» и из-за сокращения оборачиваемости активов с 7,1% до 3,9%, рентабельность собственного капитала в этих предприятиях сократилась на 4,35% и 3,19% соответственно. В итоге показатель рентабельности собственного капитала (за 2013 г.) составил 0,65% и 3,97% соответственно.

Таблица 4 - Влияния факторов на рентабельность собственного капитала

Показатель	ОАО «Восход»	ОАО «За мир»	ОАО «Им. Кирова»	ЗАО «Колос»	ОАО «Кубань»
Рентабельность собственного капитала, % 2012 г.	0,41	4,56	10,13	4,99	7,15
2013 г.	1,04	14,44	17,27	0,65	3,97
Общее изменение рентабельности собственного капитала, %	+0,63	+9,88	+7,14	-4,35	-3,19
в том числе за счет: коэффициента финансовой зависимости	-0,004	+0,18	+0,19	+0,20	+2,13
рентабельности продаж	+0,59	+10,61	+10,75	-4,56	+5,13
оборачиваемости активов	+0,05	-0,89	-3,80	+0,02	-10,44

Это делает предприятия крайне непривлекательными для инвестиционных вложений.

В результате анализа предприятий выделяются следующие наиболее важные факторы влияющие на деятельность организации:

- это рентабельность продаж, на которую большое влияние оказывает себестоимость продукции;
- рентабельность активов, зависящая от рентабельности продаж и оборачиваемости активов ;
- рентабельность собственного капитала, зависящая от рентабельности продукции, оборачиваемости активов и коэффициента финансовой зависимости.

На основе анализа показателей рентабельности по данным ОАО «Восход», ОАО «За мир», ОАО «Кубань», ОАО «Им. Кирова» и ЗАО «Колос» мы можем сделать выводы о том, что на предприятиях существуют следующие резервы увеличения прибыли и рентабельности:

– увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;

– снижение себестоимости выпускаемой продукции.

При неудовлетворительных результатах необходимо осуществлять мероприятия, которые возможно применить как в краткосрочном, среднесрочном, так и в долгосрочном периодах:

– снижение себестоимости;

– улучшение использования действующих основных фондов и производственных мощностей, в том числе вновь введенных в эксплуатацию

– снижение потребности предприятия в оборотных средствах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Игнатова Е. А. Анализ финансового результата деятельности предприятия: учеб. пособ./Е. А. Игнатова, Г. М. Пушкарева. -М.: Финансы и статистика, 2006. -703 с.

2. Финансовый менеджмент: учеб. пособ./Под ред. Г.Б. Поляка. -М.: Финансы и статистика, 2008. -758 с.

3. Артеменко, В. Г. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]/В.Г. Артеменко, В.В. Остапенко. -М.: Омега-Л, 2011. -272 с.

4. Бариленко, В.И. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие/В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро -М.: КНОРУС, 2008. -432 с.

**ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ОАО «КАВКАЗ» СТАРОМИНСКОГО РАЙОНА
И ЗАО ИМ. Т.Г. ШЕВЧЕНКО ТБИЛИССКОГО РАЙОНА**

А. А. Ляшко – студентка факультета «Финансы и кредит»

И. Е. Халявка – доцент кафедры экономики предприятий

Инвестиции финансовых инвесторов и стратегическое инвестирование являются основными формами привлечения инвестиций в акционерный капитал предприятия.

Инвестиционная привлекательность предприятия - это характеристика хозяйствующего субъекта, определяющая целесообразность инвестирования средств в развитие его бизнеса. Инвестиционная привлекательность зависит от множества факторов, включая политико-экономическую ситуацию в стране, регионе, совершенство законодательства и судебной власти, уровень коррупции в регионе, состояние отрасли, квалификацию персонала, экономические показатели и т.д.

Инвестиционную привлекательность предприятия определяет ряд внутренних и внешних факторов. Внутренними факторами являются экономический и рыночный потенциал. К внешним факторам инвестиционной привлекательности относятся: экологическая ситуация в стране и регионе; уровень экономического развития; социально-демографическая ситуация; политико-правовой режим, а также уровень конкуренции, емкость рынка, структура отрасли, уровень спроса, покупательная способность потребителей.

Успешное развитие бизнеса – это следствие целесообразного менеджмента, организованного на использовании информации о возможностях предприятия.

Отдельно следует выделить такой фактор инвестиционной привлекательности, как деловая репутация (гудвилл) – это преимущества предприятия, т.е. деловая репутация, представляет собой предысторию экономической деятельности предприятия, устойчивость его имиджа. Если за предприятием закрепилась устойчивая репутация как надежного партнера, то это является залогом его добропорядочного поведения в будущем и надежного партнера по инвестиционной деятельности. Основой служат данные финансовой отчетности, официальной статистики и экономических периодических изданий.

Объектами исследования являются две организации, производящие сельскохозяйственную продукцию: ОАО «Кавказ» Староминского района и ЗАО им. Т.Г. Шевченко Тбилисского района.

ОАО «Кавказ» функционирует на рынке с 07.12.2007 года и за это время успела зарекомендовать себя, как надежный партнер. Организация является одной из крупнейших сельхозпроизводителей в Староминском районе. У ОАО «Кавказ» устойчивые и длительные экономические связи с «ТК «Сахар», ООО ТД «Доминант», ООО «Снаб-Сервис», ООО «Автокомплект», ЗАО НПП «Агро-Плюс», ООО «Агровиза ПКФ», ООО «Альтаир СМ», ЗАО «Премикс», ОАО «Алмаз», ООО «Сельхоз Агро», ЗАО «СК Ленинградский».

Показатели финансового положения организации имеют исключительно хорошие значения:

- чистые активы превышают уставный капитал, при этом наблюдается увеличение чистых активов;

- коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению;

- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

За последние два года финансовое состояние ОАО «Кавказ» отмечается, как устойчивое.

ЗАО им. Т.Г. Шевченко создано 10.12.1991 г. путем преобразования колхоза имени Шевченко, находится по адресу: Краснодарский край, Тбилисский район, хутор Шевченко.

Объем реализации продукции, работ, услуг составил 716 080 тыс. руб., в том числе продукция животноводства – 230 650 тыс. руб., растениеводства – 344 405 тыс. руб.

Чистая прибыль от финансово-коммерческой деятельности составила 52 795 тыс. руб. Рентабельность в целом по хозяйству составляет 14%.

В текущем году ЗАО им. Т. Г. Шевченко работало по единому сельскохозяйственному налогу для сельхозтоваропроизводителей.

Поскольку в настоящее время не существует универсальной методики определения инвестиционной привлекательности предприятия [2], используют комплексные методики анализа и оценки финансового состояния и инвестиционной привлекательности организации, учитывающие важнейшие показатели хозяйственной деятельности организации и ее позиции на рынке.

В качестве универсальной методики анализа и оценки инвестиционной привлекательности предлагается использовать методику рейтинговой оценки деятельности исследуемых организаций, основанную на комбинированном подходе, сочетающем применение анализа показателей – производных от рыночной капитализации организаций и

анализа финансово-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов.

Оценка инвестиционной привлекательности проводится по данным бухгалтерской отчетности исследуемых предприятий за 2013 год.

Методика оценки включает три основных этапа: предварительный, основной и контрольный.

На предварительном этапе проводится анализ и делается промежуточная оценка инвестиционной привлекательности на основе качественных характеристик организации.

На основном этапе выполняется анализ и дается комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия с использованием системы финансово-экономических показателей.

На контрольном этапе выполняется заключительная оценка инвестиционной привлекательности на основе финансово-экономических показателей и качественных характеристик организации.

Первый этап заключается в анализе качественных характеристик организации и ее положения на рынке. Данные факторы оцениваются по пятибалльной шкале (таблица 1).

На основе этой информации можно сделать предварительный вывод об относительно высокой инвестиционной привлекательности ОАО «Кавказ и невысокой привлекательности ЗАО им. Т. Г. Шевченко.

Основной этап анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятия включает четыре шага. На первом шаге основного этапа проводится анализ и оценка пропорциональности экономического роста.

Развитие (экономический рост) предприятия отражается в изменениях экономических показателей его деятельности. Данное соответствие исследуется с помощью динамического ряда на основании подхода, основанного на применении коэффициента Спирмена.

Нормативный ряд темпов роста показателей развития организации выглядит следующим образом:

$$\text{Тр}_{\text{чп}} > \text{Тр}_{\text{пп}} > \text{Тр}_{\text{в}} > \text{Тр}_{\text{сб}}, \quad (1)$$

где $\text{Тр}_{\text{чп}}$ – темп роста чистой прибыли;
 $\text{Тр}_{\text{пп}}$ – темп роста прибыли от продаж;
 $\text{Тр}_{\text{в}}$ – темп роста выручки;
 $\text{Тр}_{\text{сб}}$ – темп роста себестоимости продукции.

Таблица 1 – Промежуточная оценка инвестиционной привлекательности организации на основе анализа его качественных характеристик

Фактор	ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т.Г. Шевченко	Оценочный балл		Вес фактора	Сумма баллов	
			ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Шевченко		ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Шевченко
Длительность работы на рынке	С 2007 г.	С 1991 г.	3	5	0,1	0,3	0,5
Диверсификация продукции	Узкий ассортимент продукции, различные направления сбыта		3	3	0,1	0,3	0,3
Сезонность	Сильное влияние фактора		1	1	0,1	0,1	0,1
Отзывы в СМИ	Положительные	Отсутствуют	5	1	0,1	0,5	0,1
Отзывы партнеров по бизнесу	Положительные		5	5	0,1	0,5	0,5
Качество продукции	Высокое		5	5	0,1	0,5	0,5
Зависимость от крупных покупателей и поставщиков	Практически отсутствует		4	4	0,1	0,4	0,4
Длительность хозяйственных связей	Обе организации имеют длительные хозяйственные связи с постоянными покупателями и поставщиками		5	5	0,1	0,5	0,5
Нормативная база компании	Высокая степень детализации, регулирующей порядок принятия управленческих решений		5	5	0,1	0,5	0,5
Организация планирования	Наличие оперативного бизнес-плана	Информация отсутствует	5	1	0,1	0,5	0,1
Итого сумма баллов						4,1	3,5
Максимальная сумма баллов						5	

На основании фактических данных о темпах роста финансово-экономических показателей составляется их динамический ряд и его сопоставляют с нормативным рядом (таблица 2).

Таблица 2 – Динамический фактический ряд, основанный на применении коэффициента Спирмена

Показатель	ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко
Темп роста чистой прибыли, %	164,58	171,70
Темп роста прибыли от продаж, %	161,38	235,50
Темп роста выручки, %	145,83	133,08
Темп роста себестоимости продукции, %	137,79	125,06

Таким образом, фактический ряд темпов роста финансово-экономических показателей соответствует нормативному только у ОАО «Кавказ».

На втором шаге основного этапа анализируется кредитоспособность организации, так как инвесторов в первую очередь интересует именно способность погашать свои обязательства.

В основу анализа кредитоспособности предлагаем положить методику Сбербанка России для оценки финансового состояния заемщика, которая проводится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения [3]. В соответствии с методикой Сбербанка количественный анализ финансового состояния заемщика предполагает анализ и оценку следующих групп оценочных показателей:

- коэффициентов ликвидности;
- коэффициентов финансовой устойчивости;
- показателей оборачиваемости и рентабельности.

Коэффициенты ликвидности характеризуют обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств является одной из характеристик финансовой устойчивости предприятия. Он показывает, сколько приходится собственных средств на 1 рубль заёмных средств.

При кредитовании банк-инвестор при прочих равных условиях выберет того заёмщика, уровень рентабельности которого выше, то есть это – ОАО «Кавказ».

Показатели финансового состояния исследуемых организаций представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели финансового состояния ОАО «Кавказ» и ЗАО им. Т. Г. Шевченко

Показатель	ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко
Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	1,2088	0,0168
Коэффициент уточненной ликвидности (К2)	1,2250	0,3895
Коэффициент текущей ликвидности (К3)	3,1200	1,4728
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств(К4)	2,5673	1,8033
Рентабельность продаж, % (К5)	31,0669	12,8441

В зависимости от величины этих показателей, их относят к конкретной категории.

Категория финансовых коэффициентов в зависимости от их фактических значений представлены в таблице 4.

На основе рассчитанной суммы баллов определяется класс организации и оценивается рейтинг кредитоспособности (кредитный рейтинг заёмщика).

Сумма баллов ОАО «Кавказ» равна единице, поэтому оно относится к первому классу кредитоспособности. Сумма баллов ЗАО им. Т. Г. Шевченко равна 2,64. Оно относится к пятому, последнему, классу кредитоспособности. Это означает, что, при прочих равных условиях, банк выдаст кредит ОАО «Кавказ», нежели ЗАО им. Т. Г. Шевченко.

На третьем шаге основного этапа анализа и оценки инвестиционной привлекательности организаций необходимо определить, в какой мере предприятие приблизилось к наивысшему уровню использования ресурсов и эффективности деятельности.

Наиболее приемлемым методом на этом этапе представляется матричный диагностический анализ [4]. Суть его сводится к построению динамической матричной модели, элементами которой являются индексы характеристик деятельности предприятия, объединенные в три группы:

- конечные, характеризующие результат деятельности: прибыль от продаж, выручку от продаж;
- промежуточные, характеризующие производственный процесс и его результат: себестоимость продаж;
- начальные, характеризующие объем используемых ресурсов: оборотные активы, основные средства, среднесписочную численность работников.

Таблица 4 – Категория финансовых коэффициентов в зависимости от их фактических значений

Коэффициенты	1 кате- тего- го- рия	2 кате- го- рия	3 кате- го- рия	4 кате- тего- го- рия	5 кате- го- рия	Вес фак- тора	Категория	
							ОАО «Кав- каз»	ЗАО им. Т. Г. Шев- чен- ко
Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	>0,2	0,15 - 0,20	0,10 - 0,15	0,05 - 0,10	<0,05	0,11	1	5
Коэффициент уточненной ликвидности (К2)	>0,8	0,6 - 0,8	0,4 - 0,6	0,2 - 0,4	<0,2	0,05	1	4
Коэффициент текущей ликвидности (К3)	>2,0	1,5-2	1-1,5	0,8 - 1,0	<0,8	0,42	1	3
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (К4)	>1,0	0,8 - 1,0	0,6 - 0,8	0,4 - 0,6	<0,4	0,21	1	1
Рентабельность продаж (К5)	>0,1 5	0,05 - 0,15	0,001 - 0,5	Нерента- бельно		0,21	1	2
Сумма баллов						1	1	2,64

На четвертом шаге анализа инвестиционной привлекательности организации проводится оценка качества прибыли. Качество прибыли характеризует система показателей: рентабельность продаж, чистая рентабельность продаж, финансовый леверидж, соотношение собственного и заемного капитала.

Оценка качества прибыли определяется как сумма баллов по каждому показателю (таблица 5).

Таблица 5 – Показатели оценки качества прибыли предприятия

Показатель	ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко	Оценка в баллах	
			ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко
Рентабельность продаж, %	31,0669	12,8441	0,4	0,2
Чистая рентабельность продаж, %	26,8705	7,3425	0,3	0,1
Соотношение собственного и заемного капитала	5,7389	5,8391	1	1
Сумма баллов			1,7	1,3

Сводная таблица оценочных критериев инвестиционной привлекательности предприятия представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Сводная таблица оценочных критериев инвестиционной привлекательности предприятия

Показатель	Оценка		Весовой коэффициент	Итоговая оценка	
	ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко		ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко
Пропорциональность экономического роста	5	4	0,2	1	0,8
Кредитоспособность	5	1	0,3	1,5	0,3
Качество прибыли	1,7	1,3	0,2	0,34	0,26
Эффективность деятельности и использования ресурсов	3,9	2,1	0,3	1,17	0,63
Итоговая сумма баллов			X	4,01	1,99

На последнем контрольном этапе проведения анализа инвестиционной привлекательности организации дается заключительная оценка, которая основана на интегральном стандартизированном коэффициенте инвестиционной привлекательности.

Итоговый интегральный стандартизированный коэффициент инвестиционной привлекательности рассчитывается по формуле средневзвешенной арифметической [1]:

$$K_{\text{инв. привлек.}} = X_1 * a_1 + X_2 * a_2 , \quad (3)$$

где X_1 - показатель промежуточной оценки инвестиционной привлекательности организации на основе анализа его качественных характеристик (таблица 1);

X_2 - показатель итоговой оценки инвестиционной привлекательности организации на основе анализа финансово-экономических показателей (таблица 6);

a_1 - весовой коэффициент оценочного критерия X_1 ;

a_2 - весовой коэффициент оценочного критерия X_2 .

Весовые коэффициенты оценочных критериев устанавливаются экспертным путем. В сумме они должны составлять единицу. Поскольку анализ финансово-экономических показателей организации имеет большую значимость, чем анализ его качественных характеристик, предлагаем использовать значения 0,3 и 0,7 в качестве весовых коэффициентов оценочного критерия X .

Таким образом, расчет коэффициента инвестиционной привлекательности представлен в таблице 7.

Итоговое заключение об уровне инвестиционной привлекательности организации зависит от значения интегрального стандартизированного коэффициента инвестиционной привлекательности исследуемых организаций ОАО «Кавказ» и ЗАО им. Т. Г. Шевченко.

Поскольку коэффициент инвестиционной привлекательности в ОАО «Кавказ» равен 4,04, то мы можем сделать вывод о том, что предприятие обладает хорошим уровнем инвестиционной привлекательности, однако следует выяснить, по каким не был получен максимальный бал, определить степень их значимости и попытаться исправить положение.

В ЗАО им. Т.Г. Шевченко коэффициент инвестиционной привлекательности равен 2,44, поэтому предприятие не является инвестиционно привлекательным.

Таблица 7 – Расчет коэффициента инвестиционной привлекательности

Показатель	ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко	Значение	
			ОАО «Кавказ»	ЗАО им. Т. Г. Шевченко
Показатель промежуточной оценки инвестиционной привлекательности (X1)	4,1	3,5	4,04	2,44
Показатель итоговой оценки инвестиционной привлекательности организации на основе анализа финансово-экономических показателей (X2)	4,01	1,99		
Весовой коэффициент оценочного критерия X ₁	0,3	0,3		
Весовой коэффициент оценочного критерия X ₂	0,7	0,7		

Таким образом, с помощью представленного усовершенствованного методического подхода возможно определение инвестиционной привлекательности, как с позиции инвестора, так и с позиции организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трясцина, Н. Ю. Методика анализа и оценки инвестиционной привлекательности организаций / Н. Ю. Трясцина // Бухучет в сельском хозяйстве. - №2. – 2015. – С. 77-86.
2. Ендовицкий, Д. А. Мотивационный подход в анализе инвестиционной привлекательности компании - цели слияния/поглощения / Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева // Экономический анализ: теория и практика. – № 4 (109). – 2008. – С. 2-9.
3. Ендовицкий, Д. А., Соболева В. Е. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева. – М.: КноРус. – 2010. – 440 с.
4. Жарикова, М. В. Оценка кредитоспособности заёмщика – юридического лица и её роль в управлении кредитным риском: метод. указ. / сост. М. В. Жарикова – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ. – 2010. – 24 с.

**ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ АО «АГРООБЪЕДИНЕНИЕ «КУБАНЬ»,
Г. УСТЬ-ЛАБИНСК)**

Ю. А. Пивень, студентка факультета «Финансы и кредит»

И. Е. Халявка, доцент кафедры экономики предприятий

Экономический анализ является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки планов и решений.

Объектом проведения комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности является акционерное общество «Агрообъединение «Кубань», зарегистрированное по адресу Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул.Мира, 116. Директор организации Зюзин Владимир Александрович. Основным видом деятельности компании является выращивание зерновых и зернобобовых культур. Также Агрообъединение «Кубань» работает еще по 60 направлениям.

На основе данных бухгалтерского баланса АО «Агрообъединения «Кубань» за 2013-2014 гг. проведем комплексную оценку экономической эффективности использования ресурсов организации за исследуемый период матричным методом.

Таблица 1 - Исходные данные о наличии ресурсов
АО «Агрообъединения «Кубань»

Наименование	2013 г.	2014 г.	Коэффициент роста
Среднесписочная численность работников основной деятельности, чел.	2778,2	2778,6	1,0001
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	4961010	5113554,5	1,0307
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	2441680	3532935	1,4469
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	3364535	5166478	1,5356
Прибыль от продаж, тыс. руб.	922853	1633543	1,7701

Таким образом, система неравенств имеет вид:

$$1,0001 < 1,0307 < 1,4469 < 1,5355 < 1,7701,$$

где K_1, K_2, K_3, K_4 и K_5 – индексы, характеризующие изменение соответственно трудовых ресурсов (K_1), основных средств (K_2), величины полных затрат (K_3), объема реализованной продукции (K_4), прибыли от продажи продукции (K_5).

Заполним матрицу экономической эффективности использования ресурсов (авторы методики Романенко И.В. и Румянцев А.А.) (таблица 2).

Так как все показатели матрицы, полученные в результате деления коэффициентов и расположенные от ее диагонали вправо и вверх больше 100%, а показатели левого нижнего угла уменьшаются, то можно сделать вывод, что имеющиеся ресурсы организации используются эффективно (интенсивно).

Очевидно (таблица 2), ресурсы предприятия стали использоваться более эффективно, о чем свидетельствуют рост фондовооруженности труда (на 3,06%), производительности труда (на 53,54%), фондоотдачи (на 48,98%). При этом выручка организации по темпам роста опережает себестоимость, что и приводит к существенному приросту всех показателей рентабельности.

Показатели матрицы (таблица 2), образующие ее крайний правый столбец, изменяются прямо пропорционально изменениям объема прибыли от продаж и обратно пропорционально изменениям всех видов ресурсов, в силу чего являются базой расчета интегрального показателя эффективности использования ресурсов. Интегральный показатель больше 100% (а именно 146,5825%), что означает прирост эффективности использования ресурсной базы организации в целом за исследуемый период.

Завершающим этапом проводимой оценки является определение доли влияния экстенсивного и интенсивного факторов использования конкретного ресурса на изменение величины выручки от реализации.

Рассматривая влияние характера использования отдельных факторов производства (таблица 3) на изменение объема реализации продукции (+53,55%), можно отметить следующее. Рост выручки организации обусловлен как увеличением количества ключевых ресурсов (кроме трудового фактора), так и высоким уровнем эффективности их использования.

Таблица 2 - Матрица экономической эффективности использования ресурсов АО «Агрообъединения «Кубань» (2013-2014 гг.)

Делимое	персонал	основные средства	себестоимость	выручка	прибыль
Делитель	$K_1 = 1,0001$	$K_2 = 1,0307$	$K_3 = 1,4469$	$K_4 = 1,5356$	$K_5 = 1,7701$
персонал $K_1 = 1,0001$	100	Фондовооруженность труда = 103,06	Приходится затрат на 1 работника = 144,68	Производительность труда = 153,54	Рентабельность персонала = 176,99
основные средства $K_2 = 1,0307$	Приходится стоимости основных средств на 1 работника = 97,03	100	Приходится затрат на 1 руб. основных средств = 140,38	Фондоотдача = 148,98	Рентабельность активов = 171,73
полная себестоимость $K_3 = 1,4469$	Доля фактора «труд» в себестоимости = 69,12	Доля фактора «Капитал» в себестоимости = 71,24	100	Производство товарной продукции на 1 руб. затрат = 106,13	Рентабельность продукции = 122,34
выручка $K_4 = 1,5356$	Трудоемкость товарной продукции = 65,13	Фондоёмкость = 67,12	Уровень затрат на 1 руб. товарной продукции = 94,23	100	Рентабельность продаж = 115,27
прибыль от продаж $K_5 = 1,7701$	Затраты трудового фактора на 1 руб. прибыли от продаж = 56,50	Величина стоимости основных средств на 1 руб. прибыли от продаж = 58,23	Уровень затрат на 1 руб. прибыли от продаж = 81,74	Приходится выручки на 1 руб. прибыли от продаж = 86,75	100

Таблица 3 – Изменение выручки АО «Агрообъединения «Кубань» за счет количественных и качественных факторов (2013-2014 гг.)

Наименование	Доля влияния фактора на величину выручки
Трудовые ресурсы:	
- изменение численности персонала	+0,01%
- изменение производительности труда	+53,54%
Основные средства:	
- изменение стоимости основных средств	+3,07%
- изменение фондоотдачи	+50,48%
Использование всех производственных ресурсов:	
- изменение масштабов использования ресурсов	+44,69%
- изменение ресурсоотдачи	+8,86%
Комбинированный фактор:	
- изменение фондовооруженности труда	+3,06%

С одной стороны, в производство вовлекается большой объем основных и оборотных средств, с другой стороны, рост количества этих ресурсов вполне компенсируется сопоставимым приростом производительности оставшихся работников и оборудования. Можно отметить, что и основные средства, и трудовые ресурсы характеризуются интенсивным типом использования (в основном, прирост выручки связан с фондовооруженностью труда и фондоотдачей). Чего не скажешь об оборотных средствах, о чем косвенно свидетельствует изменение масштабов использования ресурсов (то есть прирост себестоимости, ключевым элементом которой являются материальные затраты). Прирост величины оборотных активов организации не сопровождается адекватным увеличением ресурсоотдачи. Следовательно, свои оборотные активы организация использует преимущественно экстенсивно.

Далее более подробно изучим степень интенсификации деятельности АО «Агрообъединения «Кубань».

На основе данных бухгалтерского баланса АО «Агрообъединения «Кубань» за 2013-2014 гг. проведем расчет показателей интенсификации (таблица 4) и сводный анализ показателей интенсификации (таблица 5).

Таблица 4 – Динамика уровня интенсификации
АО «Агрообъединения «Кубань»

Показатель	2013 г.	2014 г.	Темп прироста, %
Выработка, тыс.руб./чел.	1211,03	1859,39	53,54
Зарплатоотдача	4,25	5,89	38,61
Материалоотдача	1,00	1,37	36,32
Фондоотдача	0,68	0,88	29,26
Амортизациеотдача	12,203	17,39	42,54
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,19	1,71	44,33

Таблица 5 – Сводный анализ показателей интенсификации
АО «Агрообъединения «Кубань»

Вид ресурса/ качественный показатель уровня его использования	Темп роста качественных показателей, %	Доля влияния на 100 % прироста продукции		Относительная экономия ресурсов, тыс. руб.
		экстенсивного использования ресурса	интенсивного использования ресурса	
Работники основной деятельности (<i>выработка</i>), чел.	153,54	0,02	99,98	-469,28
Оплата труда с начислениями (<i>зарплатоотдача</i>), руб.	138,61	20,13	79,87	-338,48
Материальные затраты (<i>материалоотдача</i>), руб.	136,32	23,60	76,40	-1373,97
Среднегодовая стоимость основных средств (<i>фондоотдача</i>), руб.	129,25	35,10	64,90	-1724,39
Амортизационные отчисления (<i>амортизациеотдача</i>), руб.	142,54	14,43	85,57	-126,36
Среднегодовая стоимость оборотных средств (<i>оборачиваемость</i>), руб.	144,33	11,93	88,07	-1336,18
Комплексный показатель всесторонней интенсификации (<i>ресурсоотдача</i>)	135,34	25,13	74,87	-4899,01

Далее рассчитаем показатели влияния факторов использования ресурсов в зависимости от изменения выручки (таблица 6) и оценку эффективности применяемой в АО «Агрообъединения «Кубань» системы оплаты труда (таблица 7).

Таблица 6 – Оценка влияния экстенсивных и интенсивных факторов использования ресурсов АО «Агрообъединения «Кубань» на изменение выручки от продажи продукции

Вид ресурса	Прирост продукции в тыс. руб. за счет	
	экстенсивного фактора	интенсивного фактора
Среднесписочная численность работников, чел.	+336	+1801583
Оплата труда с начислениями, тыс. руб.	+38381	+1439212
Материальные затраты, тыс. руб.	+425241	+1376684
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	+632482	+1169443
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	+260020	+1541923
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	+214972	+1586953

Таблица 7 – Оценка эффективности применяемой в организации системы оплаты труда

Показатель	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	3364535	5166478	153,5570
Оплата труда с начислениями, тыс. руб.	791223	876520	110,7804
Среднесписочная численность работников, чел.	2778,25	2778,58333	100,0120
Выработка, тыс. руб./чел.	1211,0267	1859,393	153,5385
Фондоотдача	0,678	0,877	129,2554
Материалоотдача	1,002	1,366	136,3241
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,188	1,714	144,3268
Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб.	284,792	315,456	110,7671
Комплексный показатель эффективности обычной деятельности, %	X	140,5712	X
Коэффициент эффективности системы оплаты труда	X	1,2691	X

Проведенные расчеты показали, что за исследуемый период все ресурсы организации используются эффективно, о чем свидетельствует темп роста качественных показателей (таблица 5).

Использование трудовых ресурсов за исследуемый период было практически полностью интенсивным. Однако и остальные ресурсы оцениваются не менее эффективными.

Из данных таблицы 6 следует, что прирост объема выручки предприятия в размере 1801943 тыс. руб., прежде всего, был получен за счет роста эффективности использования трудовых ресурсов. Также значительный вклад в прирост результативного показателя основных и оборотных средств.

Расчет относительной экономии ресурсов (таблица 5) показал, что за счет повышения эффективности использования большинства ресурсов и затрат организация получила относительную экономию средств в размере 4899,01 тыс. руб. Наибольший вклад внесла значительная экономия основных средств за счет повышения фондоотдачи (-1724,39 тыс. руб.). Также значительны суммы экономии по материальным затратам и оборотным средствам.

Если говорить о комплексной оценке всесторонней интенсификации, то можно отметить следующее. Ресурсоотдача в динамике выросла на 35,34 % (таблица 5), причем использование ресурсов носит преимущественно интенсивный характер (на 74,87%).

Комплексный показатель эффективности обычной деятельности (таблица 7), определенный по темпам роста этих показателей, больше 100% (140,5712%), что свидетельствует о положительной динамике эффективности использования большинства ресурсов организации. Коэффициент эффективности оплаты труда, равный 1,2691, указывает на то, что принятая на предприятии система оплаты труда эффективна, так как рост заработной платы обеспечивается за счет роста уровня интенсификации обычной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Парамонов П.Ф. Экономика организаций: учебное пособие / П.Ф. Парамонов, В.С. Колесник, И.Е. Халявка // ФГБОУ ВПО КубГАУ. – 2014. – 257 с.

2. Романенко И.В. Матричное моделирование экономической эффективности промышленного предприятия / И.В. Романенко, В.А. Гневко // Научный журнал: «Экономика и управление». – 2007. - №5(31). – С. 29-33.

**ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ
И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРЕМИУМ», Г. КРАСНОДАР)
Ю. А. Федотова, студентка факультета «Финансы и кредит»
И. Е. Халявка, доцент кафедры экономики предприятий**

Анализ деятельности предприятия заключается в применении современных аналитических инструментов и методов к показателям финансовых документов предприятия с целью выявления характеристик, необходимых для разработки и корректировки стратегии развития предприятия, принятия обоснованных управленческих решений. В первую очередь анализ служит для преобразования разносторонней и потоковой информации в систематизированный вид.

Процесс анализа финансовой деятельности предприятия производится в зависимости от поставленной задачи. Он может быть использован в качестве инструмента проверки при выборе направления инвестирования или возможных вариантов реорганизации предприятия. Также может выступать инструментом прогнозирования будущих финансовых условий и результатов. Анализ финансовой деятельности предприятия можно применять и для выявления проблем управления предприятием, создавая прочную и систематичную основу для рационального процесса управления [2].

Анализ деловой активности предприятия – один из важнейших элементов оценки финансового состояния предприятия. Трактовка понятия деловой активности предприятия может быть различной. В широком смысле деловая активность – это характеристика процесса деятельности предприятия. Можно отметить, что деловая активность предприятия проявляется в интенсивности развития, достижении поставленных целей, которые отражают натуральные и стоимостные экономические показатели. В контексте анализа финансовой деятельности термин «деловая активность» понимается как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия. Деловая активность раскрывает внутренний потенциал предприятия, его возможности и резервы. При этом она во многом зависит от внешних факторов, непосредственного окружения предприятия, а также от макросферы [1].

Произведем анализ деловой активности на примере ООО «Премиум». Основное направление деятельности данной организации — химическая чистка и крашение одежды, изготовленной из различных мате-

риалов, изделий текстильной галантереи, перопуховых и ковровых изделий, детской мягкой игрушки, головных уборов, штор и портьер.

Для полноты и выявления динамичности развития организации будут использованы данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах за четыре отчетных периода: 2011 г., 2012г., 2013г. и 2014 г.

Деятельность предприятия может быть охарактеризована с различных сторон. Однако совокупный капитал, объем реализации, и прибыль являются основными оценочными показателями. Таким образом, в результате сопоставления темпов изменения данных можно сделать первые выводы об экономической эффективности деятельности предприятия.

На основании финансовой отчетности ООО «Премииум» рассчитаем «золотое правило экономики предприятия» (таблица 1).

Таблица 1 – «Золотое правило экономики предприятия»
по данным ООО «Премииум»

Показатель	2012 г	2013 г.	2014 г.
Темп роста активов, %	113,56	119,82	102,95
Темп роста выручки от продажи продукции, %	112,95	132,10	102,66
Темп роста прибыли до налогообложения, %	112,74	161,27	69,10

«Золотое правило экономики предприятия» полностью соблюдается в 2013 г. ($100\% < 119,82 < 132,09 < 161,27$). Данное соотношение означает, что темп роста выручки от продажи продукции опережает темп роста активов, что свидетельствует о повышении эффективности использования активов. А так же темп роста прибыли до налогообложения опережает темп роста выручки от продажи продукции, что свидетельствует о росте рентабельности производства. Анализ данных показателей свидетельствует о повышении деловой активности организации в 2013 г.

Очевидно, что в 2014 г существовали отклонения показателей темпов роста от идеального соотношения, но не следует рассматривать эти показатели, как негативные. Причина нарушения системы заключается в модернизации производства.

Следующим этапом в проведении анализа деловой активности ООО «Премиум» является расчет ряда коэффициентов, на основании которых и делаются выводы (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели деловой активности ООО «Премиум»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп прироста в 2014 г. к 2013 г., %
Количество оборотов за год:				
- совокупных активов	2,111	2,386	2,214	-7,19
- запасов	5,270	7,093	6,836	-3,61
- дебиторской задолженности	20,284	21,961	23,757	8,18
- кредиторской задолженности	14,291	13,846	14,611	5,52
Длительность 1 оборота, дней:				
- совокупных активов	170,519	150,887	162,582	7,75
- запасов	68,305	50,757	52,660	3,75
- дебиторской задолженности	17,748	16,392	15,153	-7,56
- кредиторской задолженности	25,190	26,000	24,639	-5,23

Коэффициент общей оборачиваемости капитала является своего рода обобщающим показателем, отражающим скорость оборота всего капитала предприятия. Согласно проведенным расчетам, можно наблюдать уменьшение данного коэффициента в 2014 г. по отношению к 2013 г., что говорит о снижении эффективности использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их образования

Темп прироста оборачиваемости запасов компании в 2014 г. составляет – 3,61%, что говорит о снижении эффективности производства и

об увеличении потребности в оборотном капитале для его организации. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2014 г. увеличился по сравнению с 2013 г., а значит ООО «Премиум» стало в большей степени своевременно отвечать по своим финансовым обязательствам. Оборачиваемость кредиторской задолженности целесообразно оценивать совместно с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, говорит о повышении эффективности работы предприятия по сбору оплаты за свои услуги.

Лучшее представление об эффективности использования активов обеспечивают показатели периода оборота активов, представляющие собой количество дней, необходимое для их превращения в денежную форму и являющиеся величиной, обратной коэффициенту оборачиваемости, умноженного на длительность периода.

Длительность 1 оборота совокупных активов и запасов увеличивается в 2014 г. по сравнению с 2013г., что является негативным фактом. Темп прироста длительности 1 оборота дебиторской задолженности в 2014 г составляет -7,56%, что является положительным моментом, так как организация становится менее зависимой от внешних источников финансирования. Темп прироста длительности 1 оборота кредиторской задолженности в 2014 г. составляет -5,23%, значит, организация финансирует свою деятельность главным образом своими средствами.

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия также используются показатели рентабельности. Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Рентабельность отражает степень прибыльности осуществляемых предприятием видов деятельности. Анализ рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных показателей прибыльности (убыточности).

Анализ показателей рентабельности имеет важное практическое значение, так как он позволяет оценить эффективность деятельности и эффективность использования вложенного в нее капитала, выбрать рациональную инвестиционную политику, определить степень ликвидности предприятия[3].

На основании финансовой отчетности рассчитаем показатели рентабельности (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели рентабельности ООО «Премиум»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп прироста в 2013 г. к 2012 г., %	Темп прироста в 2014 г. к 2013 г., %
Показатели доходности продукции					
Рентабельность реализованной продукции, %	10,20	11,22	9,37	10,00	-16,49
Рентабельность продаж, %	6,80	7,39	6,27	8,68	-15,16
Показатели доходности имущества и его элементов					
Рентабельность совокупных активов, %	6,66	9,19	5,74	37,99	-37,54
Рентабельность внеоборотных активов, %	13,45	16,56	9,88	23,12	-40,34
Рентабельность оборотных активов, %	13,18	20,64	13,70	56,60	-33,62
Рентабельность чистого оборотного капитала, %	20,88	39,28	24,66	88,12	-37,22
Показатели доходности используемого капитала					
Рентабельность собственного капитала, %	24,44	29,88	16,49	22,26	-44,81
Рентабельность инвестиций, %	10,77	15,33	9,28	42,34	-39,47

Темп прироста рентабельности продукции в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составил -16,49%, что свидетельствует о снижении результативности деятельности организации. Темп прироста рентабельности продаж в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составляет -15,16%. Это свидетельствует о снижении эффективности производственной деятельности предприятия, т.к. говорит о сокращении спроса на продукцию.

Рентабельность всех активов предприятия характеризует эффективность использования всего имущества предприятия. Темп прироста данного коэффициента в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составляет 37,99%. Повышение показателя свидетельствует о снижении активов и повышении прибыли ООО «Премиум». Так, темп прироста рентабельности совокупных активов в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составляет -37,54%. Снижение показателя свидетельствует о падающем спросе на предлагаемую продукцию и о перенакоплении активов исследуемого предприятия, что можно охарактеризовать как отрицательную тенденцию.

Темп прироста рентабельности внеоборотных активов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составляет 23,12%. Однако, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. он представляет собой отрицательную величину, что говорит о снижении эффективности использования внеоборотных активов ООО «Премиум». Рентабельность оборотных активов - демонстрирует возможность предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам предприятия. Темп прироста показателя в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составляет 56,60% т.е. произошло увеличение чистой прибыли ООО «Премиум». Но в 2014 г. по сравнению с 2013 г. рентабельность оборотных активов снизилась с 20,64% до 13,70%, т.е. произошло снижение чистой прибыли. Темп прироста рентабельности чистого оборотного капитала в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составил 88,12%, а в 2014 г. произошло снижение данного показателя, и темп прироста составил -37,22%.

За 2012-2013 гг. рентабельность собственного капитала увеличилась на 5,44% и составила 29,88%. Однако, по состоянию на 2014 г. по сравнению с 2013 г. рентабельность собственного капитала снизилась на 13,39%, и составила 16,49%. Это значит, что предприятие не эффективно использует собственные средства. Рентабельность инвестиций в 2013 г. увеличилась по сравнению с 2012 г. и составила 15,33%, но уже к 2014 г. сократилась в 1,7 раза.

В литературе широко известна формула Дюпона – разложение рентабельности собственного капитала на произведение трех факторов: рентабельность продаж, оборачиваемость совокупных активов и коэффициент финансовой зависимости.

Проведем расчет рентабельности собственного капитала, используя формулу Дюпон (таблица 4).

Как отмечалось ранее, на рентабельность собственного капитала влияет произведение трех факторов. Увеличение показателя рентабельности собственного капитала в 2013 г. на 5,44% связано с повышением оборачиваемости активов на 3,58, а также с увеличением рентабельности продаж на 0,70%.

Таблица 4 – Оценка влияния факторов на рентабельность собственного капитала ООО «Престиум»

Показатель	2012 г.	2013 г.	Влияние факторов в 2013г. (2012г. – базисный)	2014 г.	Влияние факторов в 2014г. (2013г. – базисный)
Чистая рентабельность продаж, %	3,15	3,85	0,70	2,59	-1,26
Оборачиваемость активов	6,62	10,20	3,58	9,51	-0,69
Коэффициент финансовой зависимости	1,17	0,76	-0,41	0,67	-0,09
Рентабельность собственного капитала, %	24,44	29,88	x	16,49	x
Общее изменение рентабельности собственного капитала, %	x	x	+5,44	x	-13,39
в том числе за счет: коэффициента финансовой зависимости	x	x	-8,56	x	-3,61
рентабельности продаж	x	x	+3,51	x	-8,58
оборачиваемости активов	x	x	+10,49	x	-1,20
Итого общая величина влияния факторов	x	x	+5,44	x	-13,39

В 2014 г снижение рентабельности собственного капитала на 13,39% связано со снижением рентабельности продаж на 1,26%, оборачиваемости активов - на 0,69 и коэффициента финансовой зависимости - на 0,09.

Увеличение рентабельности продаж может быть достигнуто уменьшением расходов, повышением цен на реализуемую продукцию,

превышением темпов роста объема реализованной продукции над темпами роста расходов.

Расходы могут быть снижены, например, за счет:

- использования более дешевых сырья и материалов;
- автоматизации производства в целях увеличения производительности труда;
- сокращения условно-постоянных расходов, таких, как расходы на рекламу, расходы на научно-исследовательские разработки, расходы на совершенствование системы управления.
- усиления режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Повышение скорости оборота активов может быть обеспечено посредством увеличения объема реализации при сохранении активов на постоянном уровне, или же при уменьшении активов. Например, компания может:

- ускорить темпы оплаты дебиторской задолженности;
- выявить и ликвидировать неиспользуемые основные средства;
- использовать денежные средства, полученные в результате вышперечисленных действий для погашения долга, выкупа своих акций, или для вложения в другие более доходные виды деятельности [1].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2013. – 372 с.
2. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов/ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 639 с.
3. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2011. – 352 с.

УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чурикова А.С., студентка факультета «Финансы и кредит»
Стукова Ю.Е., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

Одним из важнейших факторов увеличения объёма производства продукции на предприятиях является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование.

Проблема повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей предприятий является центральным звеном в период совершенствования рыночной экономики в России. От того, какой подход будет выбран к решению данной проблемы, зависит финансовое состояние организации в целом и ее конкурентоспособность на рынке.

Анализ повышения эффективности производства является одной из актуальных тем, так как он содействует рационализации, экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат. В результате этого укрепляется экономика предприятия, повышается эффективность его деятельности.

Любой процесс производства есть процесс преобразования предметов труда, осуществляемый живым трудом при помощи средств труда. Совокупность средств труда образует основные производственные фонды, которые применяются в нескольких производственных циклах, постепенно изнашиваются и переносят свою стоимость на продукт по частям в течение всего срока службы, не теряя при этом своей натуральной формы. Основные производственные фонды состоят из машин и оборудования, передаточных устройств, транспортных средств, зданий, сооружений и т.д.

Однако в основные производственные фонды включаются не все средства труда, а лишь те из них, которые представляют собой продукты общественного труда, имеют стоимость. Но и не всякая вещь, обладающая стоимостью и являющаяся по своей натуральной форме средством производства, входит в состав основных производственных фондов. К примеру, машины или станки, которые лежат на складе как готовая продукция в ожидании реализации, входят не в основные фонды, а в фонды обращения [5].

Наряду с ними в народном хозяйстве функционируют и основные непроизводственные фонды – объекты длительного непроизводственного

использования, сохраняющие свою натуральную форму и постепенно утрачивающие стоимость. К ним относятся фонды жилищно-коммунального хозяйства, организаций культуры, науки, здравоохранения и т.п. Основные непроизводственные фонды не участвуют в создании потребительных стоимостей [5].

Особое значение в статистике имеет группировка (называемая обычно классификацией) основных фондов по натурально-вещественному составу. В практике учета и статистики для всех отраслей народного хозяйства принята единая видовая классификация основных фондов. Она является основной для изучения структуры и динамики основных фондов отраслей материального производства, а также для составления балансов основных фондов, в том числе и межотраслевых. Классификация основных фондов позволяет определять степень технической и энергетической вооруженности труда, исчислять нормы амортизации по отдельным видам средств труда. Она используется для анализа фондоотдачи и фондоемкости продукции и других народнохозяйственных проблем [2].

В соответствии с типовой классификацией в составе основных производственных фондов выделяются следующие виды:

- здания, сооружения, передаточные устройства;
- машины и оборудование, в том числе:
 - а) силовые машины и оборудование;
 - б) рабочие машины и оборудование;
 - в) измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование;
 - г) вычислительная техника;
 - д) прочие машины и оборудование;
 - е) транспортные средства;
- производственный инвентарь и принадлежности;
- хозяйственный инвентарь;
- рабочий и продуктивный скот;
- многолетние насаждения;
- капитальные затраты по улучшению земель (без сооружений);
- прочие основные фонды [4].

Для анализа динамики и структуры основных фондов, разработки их балансов и определения эффективности необходимо знать, в каких оценках они представлены. В практике учета и статистики применяется несколько видов оценок основных фондов, в частности:

- полная первоначальная стоимость;
- первоначальная стоимость с учетом износа (остаточная первоначальная стоимость);
- полная восстановительная стоимость;

– восстановительная стоимость с учетом износа (остаточная восстановительная стоимость) [1].

Учет и оценка основных фондов осуществляется в натуральной и денежной формах. Натуральная форма учета основных фондов необходима для определения их технического состояния, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и других целей.

Денежная (или стоимостная) оценка основных фондов необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на стоимость годовой продукции, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений. Структура основных фондов – это процентное соотношение стоимости основных групп в общей стоимости фондов [3].

Таблица 1 – Структура и динамика основных производственных фондов

Группа основных производственных фондов	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2013 г. в % к 2011 г.
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	
Здания, сооружения и передаточные устройства	48572	36,0	16094	85,2	13169	24,7	27,1
Машины и оборудование	81099	60,0	1593	8,4	37472	70,4	46,2
Транспортные средства	4986	3,7	933	4,9	2347	4,4	47,1
Производственный и хозяйственный инвентарь	302	0,2	138	0,7	138	0,3	45,7
Многолетние насаждения	128	0,1	128	0,7	128	0,2	100,0
Итого	135087	100,0	18886	100,0	53254	100,0	39,42

Динамика основных фондов предприятия показывает, что в 2013 году по сравнению с 2011 г. идет уменьшение активной части основных производственных фондов на 72,9 % (таблица 1). Если рассматривать отдельные группы пассива основных производственных фондов, то в целом происходит снижение стоимости пассива. Только многолетние насаждения остаются без изменения и составляют 128 тыс. руб. как в отчетном, так и в базисном году.

Таблица 2 – Данные о движении и техническом состоянии основных фондов

Наименование показателя	Уровень показателя		
	2011 год	2013 год	Отклонение(+, -)
Коэффициент обновления	0,003	1,023	1,02
Срок обновления	588,788	0,053	- 588,735
Коэффициент выбытия	0,519	0,457	- 0,062
Коэффициент прироста	-1,074	0,988	2,072
Коэффициент износа	0,400	0,046	- 0,354
Коэффициент годности	0,600	0,954	0,354
Коэффициент роста	0,482	18,403	17,921
Коэффициент поступления	0,003	1,023	1,02

Анализ состояния основных фондов показывает, что имущество предприятия находится в хорошем состоянии (таблица 2). Об этом свидетельствует коэффициент годности, который увеличивается до 0,954 в 2013 г. Коэффициент обновления в 2011 г. составляет 0,003, а в 2013 г. составляет 1,023, что свидетельствует о том, что предприятие в 2013 г. вкладывает гораздо больше средств в основные фонды. Отклонение по сроку обновления составило – 588,35. Соотношение коэффициентов поступления, выбытия не оптимально, что не может обеспечить предприятие на долгие годы работоспособными основными фондами. Доля основных фондов, выбывших из производства, составила в 2013 году 54,3 %. Наблюдаем значительное отклонение в коэффициенте поступления, которое составило 1,02, а это значит, что в 2013 году произошел рост и поступление единиц техники за счет обновления.

Таблица 3 – Динамика фондоотдачи в организации

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Среднее значение
Фондоотдача, тыс. руб.	1,472	1,76	0,921	3,832	1,491	1,895
Абсолютный прирост, тыс. руб.	-	0,288	- 0,551	2,36	0,019	0,005
	-	0,288	- 0,839	2,911	- 2,341	
Коэффициент роста	-	1,196	0,626	2,603	1,013	1,004
	-	1,196	0,523	4,161	0,389	
Темп роста, %	-	119,6	62,6	260,3	101,3	100,4
	-	119,6	52,3	416,1	38,9	
Темп прироста, %	-	19,6	- 37,4	160,3	1,3	0,4
	-	19,6	- 47,7	316,1	- 61,1	
Значение 1 % прироста	-	0,018	0,009	0,038	0,015	0,012

Из таблицы 3 видно, что фондоотдача в среднем за 5 лет фондоотдача составила 1,895 тыс. руб., ежегодно она увеличивалась на 0,005 тыс. руб. или в 1,004 раза, или на 4 %. Значение 1 % прироста в среднем за исследуемый период составило 0,012%.

Отсюда следует, что среднее значение фондоотдачи за период 2009–2013 гг. составило 1,895 тыс. руб. (рисунок 1). При этом происходило её увеличение в среднем на 0,211 тыс. руб.

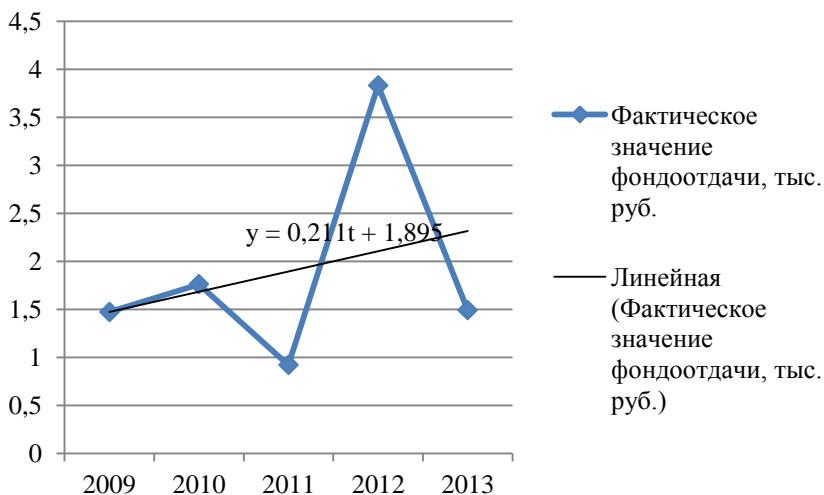


Рисунок 1 – График теоретического выравнивания фондоотдачи

Анализ влияния использования средств труда на объём выручки от реализации продукции показал, что фондоотдача увеличилась на 0,57 или на 57% в отчетном году по сравнению с базисным, выручка от продажи в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 7485 тыс. руб. (таблица 6). Общее изменение выручки от продажи в 2012 году увеличилось 49013 тыс. руб., а в 2013 году снизилось на 41528 тыс. руб. В том числе за счет изменения среднегодовой стоимости основных фондов в 2012 году снизилась на 61964,4 тыс. руб., а в 2013 году увеличилась на 127705 тыс. руб. А также за счет фондоотдачи: в 2012 году изменение составило 48289,8 тыс. руб. в сторону увеличения, а снижение произошло в 2013 году на 166681,5 тыс. руб. Итого общая величина факторов составила в 2012 году 48289,8 тыс. руб., а в 2013 году составила (- 38976,3) тыс. руб.

Таблица 4 – Влияние использования средств труда на объём выручки от реализации продукции

Показатель	2011 г.	2012 г.	Влияние факторов в 2012 г.	2013 г.	Влияние факторов в 2013 г.
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	100354	149367	х	107839	Х
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	105154,5	37875,0	х	71201,0	Х
Фондоотдача	0,921	3,832	х	1,491	Х
Общее изменение выручки от продажи, тыс. руб.	х	х	49013	х	- 41528
в том числе за счет изменения:					
- среднегодовой стоимости основных средств	х	х	-61964,4	х	127705,2
- фондоотдачи	х	х	110254,1	х	- 166681,5
Итого общая величина факторов	х	х	48289,8	х	- 38976,3

С целью повышения качества управления и эффективности использования основных производственных средств специалистами предлагаются следующие рекомендации:

- освобождение от излишнего оборудования и других основных средств путем их продажи или сдачи в аренду;
- своевременное и качественное проведение ремонтов;
- повышение уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременное обновление основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышение коэффициента сменности работы предприятия (если это экономически целесообразно);
- улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышение уровня механизации и автоматизации производства;
- повышение уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- внедрение новой техники и прогрессивной технологии (малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей);

– совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоев машин и оборудования и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Войтоловский Н.В. Экономический анализ: Учебник / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И. И. Мазурова. – М.: Высшее образование, 2009.
2. Зинченко А.П. Сельскохозяйственная статистика: Учебник / А.П. Зинченко. – М.: МСХА, 2009.
3. Пинко В.А. Бухгалтерский учет основных средств и прочих оборотных активов: Учебник / В. Пинко. – Ставрополь, 2010.
4. Савицкая Г.В. Анализ сельскохозяйственной деятельности АПК / Г.В.Савицкая – М.: 2012 г.
5. Салин В.Н. Курс теории статистики: Учебник / В.Н. Салин. – М.:ИНФРА-М, 2010.

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ**

Корчагина Н.А., студентка факультета «Финансы и кредит»
Стукова Ю.Е., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

Оценка финансово-экономического состояния предприятия является важной частью анализа деятельности хозяйствующего субъекта, а также, основой принятия решений на микроэкономическом уровне. Любой экономический субъект является сложной системой со множеством взаимосвязей как между его собственными составляющими, так и с внешней средой. Очень важно с помощью аналитических процедур выявить наиболее значимые характеристики и стороны деятельности предприятия и сделать прогнозы его будущего состояния, после чего на основе этих прогнозов строятся планы производственной и рыночной активности и разрабатываются процедуры контроля за их исполнением.

Рыночная экономика коренным образом изменила условия функционирования предприятий, и требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, а также эффективности торговой деятельности, анализа экономических показателей, и, как следствие эффективного использования выявленных резервов.

Оценка финансово-экономического состояния предприятия представляет собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой предприятием продукции, финансовые показатели работы организаций и открывает возможные перспективы развития дальнейшей деятельности компании в выбранной области хозяйствования.

Многообразие задач, возникающих в процессе экономического анализа, требует использования разнообразных методов для их решения. Но до настоящего времени учеными не выработана единая классификация применяемых методов, способов и приемов. Но в целом, методы, на которых основывается методика проведения анализа и диагностики финансово-экономического состояния предприятий можно объединить в следующие группы: формализованные, неформализованные и методы исследования операций и принятия решений.

Таблица 1 – Классификация видов экономического анализа

Классификационный признак	Вид анализа (оценки)
По производственному принципу	- отраслевой анализ - анализ объединений, организаций - анализ отдельных подразделений и т.п.
По содержанию и полноте изучаемых вопросов	- полный анализ всей хозяйственной деятельности - локальный анализ деятельности подразделений - тематический анализ отдельных вопросов экономики
По периодичности	- годовой анализ - квартальный анализ - месячный анализ - декадный и т.п.
По методам изучения объекта	- комплексный анализ - системный анализ - функционально-стоимостной анализ - сплошной и выборочный анализ - корреляционный анализ и т.п.
По степени привлечения технических средств	- компьютерный анализ - автоматизированный анализ и т.п.
По степени использования информации	- внутренний управленческий анализ - внешний управленческий анализ
По основному управленческому принципу	- текущий анализ - ретроспективный анализ - перспективный анализ

Формализованные методы:

– математический: арифметическая разница, цепные подстановки, процентные числа, расчет простых и сложных процентов, дисконтирование, интегральный, дифференциальный, логарифмический анализ;

– статистический: методы главных компонент, средних и относительных величин, группировки, графический и индексный методы обработки рядов динамики, корреляционный, регрессионный, дисперсионный, экстраполяционный анализ;

– факторный: выявление, классификация и оценка степени влияния отдельных факторов;

– конъюнктурный: установление текущего состояния с позиций соотношения спроса и предложения.

Неформализованные методы:

– рейтинговый: систематизация, ранжирование и определение наилучших результатов по ряду показателей;

– технический: отражение желаемых сглаженных ожиданий;

- логическое моделирование: построение сценариев, систем показателей, аналитических таблиц;
- фактографический: анализ зафиксированных факторов в СМИ, научных работах, статьях и т.п.;
- морфологический: систематизация наборов альтернативных решений по возможным сочетаниям вариантов и выбор сначала приемлемых, а затем наиболее эффективных вариантов;
- экспертный: оценка ситуации высококлассными специалистами;
- фундаментальный: изучение основных тенденций и определение основных направлений динамики.

Методы исследования операций и принятия решений:

- экономико-математическое моделирование и оптимальное программирование: предсказательные, описательные, прогностические и нормативные модели, системный анализ, машинная имитация, линейное, нелинейное, динамическое программирование;
- эконометрические: гармонический, матричный, спектральный анализ, межотраслевой баланс, производственные функции.

В процессе взаимоотношений предприятий с кредитной системой, а также с другими предприятиями постоянно возникает необходимость в проведении анализа кредитоспособности заёмщика (таблица 2). Из таблицы видим, что коэффициент абсолютной ликвидности гораздо выше норматива. Соответственно полученный результат коэффициента абсолютной ликвидности полностью удовлетворяет установленным нормам, а значит, следует считать, что данное предприятие в состоянии погасить достаточную часть краткосрочной задолженности на дату составления баланса. Рассчитанный коэффициент общей ликвидности гораздо выше требуемого уровня, особенно в 2013 году, но к 2014 году наметилась тенденция к его снижению, но несмотря на это, предприятие сможет погасить свои долги.

Анализируя коэффициенты финансовой устойчивости (рисунок 1), за рассматриваемый период, можно сказать, что значение коэффициентов концентрации собственного капитала (автономии) и коэффициента финансовой устойчивости за анализируемый период снижаются, но показатели находятся в допустимых пределах. Коэффициент маневренности собственного капитала в течении рассматриваемого периода находится в пределах рекомендуемого значения, что свидетельствует о стабильности собственного капитала.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала в последние годы увеличивается, но рекомендуемое значение не превышает, что для предприятия хорошо.

Таблица 2 – Показатели платёжеспособности и ликвидности
в организации

Показатель	Норматив	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение (+,-) 2014 г. по сравнению с 2012 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	1,614	25,109	1,404	-0,209
Коэффициент быстрой ликвидности	>0,8	2,428	28,715	1,463	-0,965
Коэффициент общей ликвидности	>2,0	16,634	145,640	5,951	-10,683
Оборотные активы		204397	214965	251187	46790
Текущие обязательства		12288	1476	42207	29919
Коэффициент задолженности	<0,5	0,069	0,025	0,141	0,072
Собственные оборотные средства		183793	207373	205064	21271
Коэффициент манёвренности собственного капитала	>0,5	0,620	0,672	0,629	0,009
Соотношение ликвидных и неликвидных активов	>1,0	1,813	2,121	2,077	0,264
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	0,899	0,965	0,816	-0,083
Коэффициент платёжеспособности	>0,5	0,935	0,976	0,876	-0,059

Коэффициент покрытия запасов и затрат собственными средствами соответствует нормативу, и при этом имеет тенденцию к увеличению; коэффициент обеспеченности собственными средствами с 2012 года по 2014 год имеет достаточно стабильное положение, поэтому можно сделать вывод, что у предприятия достаточно собственных оборотных активов.

Финансовый анализ деловой активности заключается в исследовании динамики показателей оборачиваемости. Чем быстрее капитал делает кругооборот, тем больше продукции закупит и реализует при одной и той же сумме капитала. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости, требует дополнительного вложения

средств и может вызвать значительное ухудшение финансового состояния предприятия.

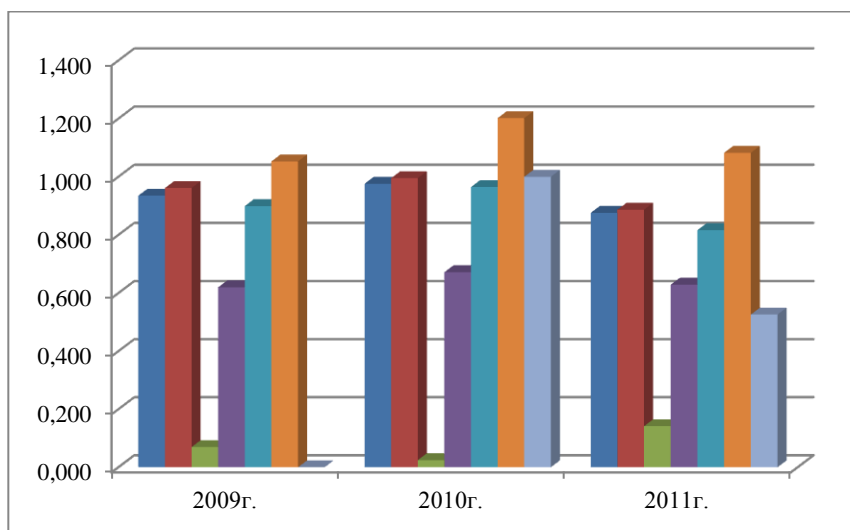


Рисунок 1 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости в организации

- Коэффициент концентрации собственного капитала (автономности)
- Коэффициент финансовой устойчивости
- Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств
- Коэффициент маневренности собственных средств
- Коэффициент обеспеченности собственными средствами
- Коэффициент покрытия запасов и затрат собственными средствами
- Коэффициент кредиторской задолженности в составе краткосрочных обязательств

Целью любого предприятия является получение максимальной прибыли. Но при организации дела важно определить пороги его безубыточности, то есть минимальный и максимальный уровень производства продукции, которые при прочих равных условиях обеспечивают финансовые поступления, равные издержкам (рисунок 2). В сельскохозяйственной

организации при минимальной урожайности сахарной свеклы 66,35 ц/га, предприятие получает выручку от реализации продукции с 1 га 10509,7 руб.

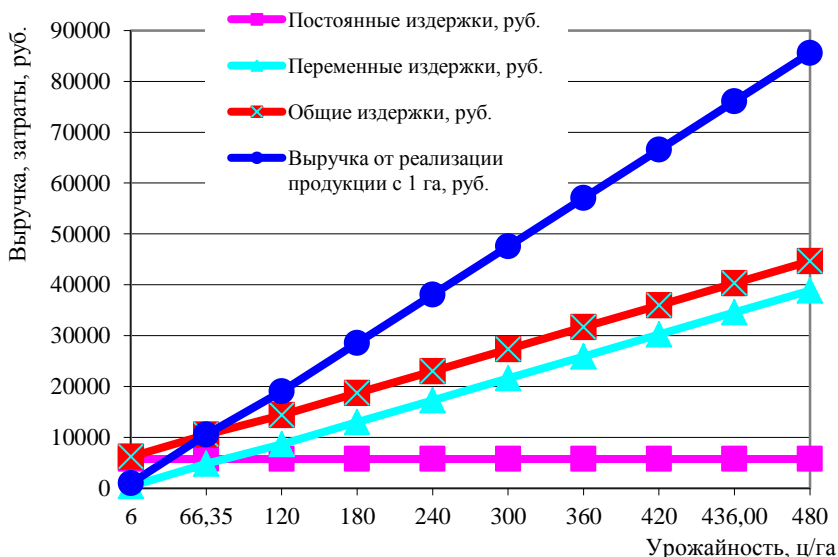


Рисунок 1 – Зависимость между выручкой и общими издержками по производству сахарной свеклы

Таким образом, в целях совершенствования механизмов формирования и распределения прибыли и повышения рентабельности рекомендуется разработать мероприятия, способные обеспечить:

- повышение эффективности использования ресурсов предприятия;
- совершенствование системы управления оборотными средствами;
- уменьшению ресурсозатрат, ведущих к снижению себестоимости;
- уменьшению остатков нерезализованной продукции;
- ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- снижению затрат на рубль производимой продукции;
- росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;
- совершенствование системы управления производством.

Реализация этих мер позволит нарастить объемы получаемой прибыли, уровень рентабельности и, в конечном счете, приведет к повышению эффективности деятельности организации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрютинa М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие / М.С. Абрютинa, А.В. Грачев. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2009. – 272 с.
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2007. – 816 с.
3. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. – 336 с.
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2012. – 640 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Синицина А.В., студентка факультета «Финансы и кредит»
Стукова Ю.Е., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

На современном этапе для того, чтобы обеспечить динамику постоянного экономического роста необходимо добиться существенного повышения эффективности управления организациями. При этом необходимо учитывать, что организации различных форм собственности функционируют в определенной экономической среде, создаваемой государством посредством налоговой и таможенной политики, норм и правил банковской деятельности, а также отношений собственности.

В связи с этим квалифицированный финансист, экономист, менеджер должны в совершенстве владеть современными методами экономических исследований, методиками системного анализа и анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Традиционно оценка финансового состояния является наиболее информативным и важнейшим инструментом финансового управления и требует особых подходов в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды функционирования организаций.

Результативность любой сферы бизнеса зависит от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые обеспечивают бесперебойную деятельность предприятия. Поэтому происходит возрастание приоритетности и роли анализа финансовой деятельности, основным содержанием которого является комплексное системное исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью обеспечения финансовой устойчивости и финансовой безопасности предприятия.

Приоритет финансово устойчивой, платежеспособной организации в привлечении инвестиций, получении кредитов, в выборе поставщиков, в подборе квалифицированных кадров, очевиден. Чем выше устойчивость организации, тем более она независима от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, а, следовательно, и от риска вероятности наступления банкротства. Кроме того, такая организация вовремя выплачивает заработную плату своим работникам, банкам гарантирует возврат кредитов, а также своевременно вносит налоги в бюджет и социальные фонды.

В настоящее время существует несколько отечественных и зарубежных методик оценки финансовой устойчивости предприятия. В то же

время вопросы теории и практики управления финансовой устойчивостью мало изучены, поскольку недостаточно учитывают особенности функционирования организаций в условиях российской экономики. В основном имеющиеся методики оценки финансовой устойчивости нацелены на анализ существующего положения организаций, но не могут ответить на вопрос, как управлять финансами организации, как повысить ее финансовую устойчивость, как вовремя выявить имеющиеся резервы по улучшению производственной и финансовой деятельности, как остаться прибыльным в условиях кризисных явлений.

Руководители предприятий должны четко представлять, за счет каких источников ресурсов они будут осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будут вкладывать свой капитал.

Основой стабильности положения организации в условиях рыночных отношений и жесткой конкуренции служит ее финансовая устойчивость и платежеспособность. В основной категория устойчивости применяется как характеристика сложных динамических систем, подверженных влиянию большого числа факторов со случайными характеристиками.

Так, в современном экономическом словаре [5], устойчивость предприятия определяется как его финансовое состояние, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов.

Абрютина М.С. определяет финансовую устойчивость организации как надежно гарантированную платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров. А платежеспособность в международной практике означает достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент всех своих краткосрочных обязательств перед кредиторами [1].

В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства организации, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные средства или производственные запасы позволяет генерировать такие направления хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния организации и повышению ее устойчивости [4].

Таким образом, устойчивость деятельности организации можно обозначить как способность ее адаптации к постоянно меняющимся условиям хозяйствования, восприимчивости к нововведениям, возможности

расплачиваться в срок по своим обязательствам не только в настоящем, но и будущем времени.

На устойчивость организации оказывают влияние различные факторы, такие как:

- положение организации на рынке;
- производство и реализация продукции;
- потенциал организации в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости организации от внешних кредиторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность финансовых операций и др. [2].

В связи с этим, устойчивость может быть внутренней, внешней, общей, унаследованной, экономической, финансовой (таблица 1).

Таблица 1 – Виды устойчивости деятельности организации

Вид устойчивости	Характеристика
Внутренняя	Финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов
Внешняя	Обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны
Общая	Движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств над их расходованием
Унаследованная	Предполагает наличие «запаса прочности», который способен защитить организацию от действия неблагоприятных факторов. Унаследованная устойчивость зависит от времени существования организации. Чем продолжительнее срок деятельности, тем большей устойчивостью должна обладать организация
Экономическая	Отражает возможности организации за счет имеющихся внутрипроизводственных резервов своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения во внешнеэкономических параметрах рыночной среды и условиях функционирования, приводя к уточнению конкретных рыночных целей
Финансовая	Является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции

В литературе понятие финансовой устойчивости часто употребляется вместе с понятием финансовое состояние, так как оценка финансовой устойчивости базируется на данных анализа финансового состояния.

Поэтому наряду с оценкой финансовой устойчивости организации необходимо проводить общий анализ ее финансового состояния с целью выявления правильности управления финансовыми ресурсами в течение рассматриваемого периода.

Финансовое состояние предприятия отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность [6].

Оценка финансового состояния преследует следующие цели:

- получение информации о способности зарабатывать прибыль, особенно при решении выплаты дивидендов, появляющихся в возможных расширениях и развития бизнеса;

- формирование информации об имущественном и финансовом состоянии [3].

При этом, анализируя финансовое состояние организации, необходимо учитывать следующие факторы (таблица 2).

Таблица 2 – Алгоритм проведения анализа финансового состояния организации по данным бухгалтерского баланса

Вид оценки	Алгоритм проведения оценки
1	2
Анализ активов	<ul style="list-style-type: none"> – Выявление способов оценки отдельных статей – Установление факторов изменения учетной политики – Выделение аналитических групп (оборотные, внеоборотные) – Оценка значимости отдельных статей в общей стоимости имущества – Сопоставление динамики изменений отдельных статей активов – Сравнение динамики изменения оборотных активов и краткосрочных обязательств
Анализ обязательств	<ul style="list-style-type: none"> – Выделение аналитических групп (долгосрочные, краткосрочные) – Оценка значимости краткосрочных и долгосрочных источников заемного финансирования для формирования активов – Выяснение наличия условных обязательств

Продолжение таблицы 2

1	2
Анализ капитала	<ul style="list-style-type: none"> – Оценка структуры капитала – Анализ причин изменения капитала и выявление резервов его роста – Оценка наличия резервного капитала как запаса финансовой прочности организации
Анализ свойств баланса	<ul style="list-style-type: none"> – Оценка ликвидности баланса с помощью абсолютных и относительных показателей – Характеристика соотношения собственных средств и заемных источников – Оценка доли долгосрочных источников финансирования в общей величине капитала – Сопоставление условий образования и погашения дебиторской и кредиторской задолженности

Можно сделать вывод, что перед оценкой финансовой устойчивости необходимо проанализировать финансовое состояние предприятия, так как устойчивость характеризуется трендом изменения финансового состояния на ряд лет и в перспективе, а финансовое состояние представляет собой моментную характеристику положения финансовых ресурсов организации.

При этом предлагается следующая совокупность показателей для анализа финансового состояния организации (таблица 3)

Поскольку финансово устойчивой считается организация, которая за счет собственных источников покрывает средства, вложенные в активы и вовремя расплачивается по своим обязательствам, то при неэффективном использовании источников собственных средств или чрезмерном использовании заемных источников, ее финансовая устойчивость снижается и происходит сбой в функционировании ее деятельности.

Таким образом, финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой деятельности организации в условиях рыночной экономики. Если организация финансово устойчива, она имеет преимущество перед другими организациями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Она выплачивает своевременно налоги в бюджет, платежи во внебюджетные фонды, заработную плату рабочим и служащим, а также гарантирует возврат кредитов банкам и уплату процентов по ним.

Таблица 3 – Алгоритм проведения анализа финансового состояния организации

Направление анализа		Результат
Исходные данные для анализа финансового состояния		Финансовые показатели: баланс предприятия, отчет о финансовых результатах и их использовании. Показатели рассматриваются на начало и конец анализируемого периода
Предварительный анализ финансового состояния	Активы Пассивы Имущество Запасы и затраты	Динамика абсолютных и удельных финансовых показателей предприятия. Общая оценка финансового состояния и определение платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса предприятия
Анализ финансовой устойчивости		Определяется надежность предприятия с точки зрения платежеспособности в настоящий период и в перспективе
Анализ ликвидности баланса предприятия		Оценка текущей и перспективной ликвидности баланса, т.е. способность рассчитываться по своим обязательствам. Значения коэффициента ликвидности определяются покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств
Анализ финансовых коэффициентов		Абсолютные значения коэффициентов на начало и конец анализируемого периода и их нормальные ограничения. Коэффициенты используются для исследования изменений устойчивости положения предприятия или проведения сравнения нескольких конкурирующих предприятий
Анализ финансовых результатов деятельности, рентабельности и деловой активности		Динамика показателей прибыли, рентабельности и деловой активности на начало и конец анализируемого периода

В то же время очень важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации. Это обусловлено двумя причинами: 1. недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и отсутствию у нее средств для развития производства; 2. избыточная финан-

совая устойчивость может препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Причинами недостаточной финансовой устойчивости и низкой платежеспособности могут быть:

- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
- невыполнение плана реализации продукции;
- неэффективная структура оборотных средств;
- задержка поступления платежей от контрагентов и др.

Таким образом, финансово-устойчивой является такая организация, которая:

1. за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы;
2. не допускает появления неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности;
3. расплачивается в срок по своим обязательствам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрютин М.С. Финансовый анализ: учеб. пособие / М.С. Абрютин. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. – 192 с.
2. Герасимов Б.И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации : учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятий экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 350 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: КНОРУС, 2009. – 688 с. С.77
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ
ЗАО «САНАТОРИЙ «ПРЕДГОРЬЕ КAVKAZA», Г. ГОРЯЧИЙ КЛЮЧ**

Е.Э. Вольвач, студентка факультета «Финансы и кредит»

П.Ф. Парамонов, д.э.н., профессор кафедры экономики предприятий

Финансовое состояние - важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия, а финансовая устойчивость является залогом выживаемости и основой стабильности финансового положения. Они определяют конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивают, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

Санаторий «Предгорье Кавказа» находится в одном из самых живописнейших мест Краснодарского края – Горячем Ключе. Помимо основной специализации – лечение заболеваний органов пищеварения – проводится лечение болезней сердечнососудистой системы, нервной системы, болезней обмена веществ, системы кровообращения, болезней кожи и подкожной клетчатки и других заболеваний.

Среднесписочный состав санатория составляет 239 человек. Среднегодовая стоимость основных средств 124 млн. руб. Среднегодовая стоимость оборотных средств - 36 млн. руб.

По итогам работы за 2013 год количество отдыхающих составило 8 тыс. человек, количество проведенных койко-дней почти 79 тыс. к/дней. Сумма выручки от реализации- 249 млн. руб.

Общая стоимость активов ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа» составляет почти 120 млн. руб., внеоборотные активы в среднем занимают 70%, а оборотные- 30%.

В структуре пассивов хозяйства наибольший удельный вес имеют собственные средства (в 2013г. – 65%). В свою очередь, в составе собственного капитала преобладает доля добавочного капитала и нераспределенной прибыли.

На текущую платежеспособность организации непосредственное влияние оказывает ликвидность ее оборотных активов (возможность преобразовать их в денежную форму или использовать для уменьшения обязательств). При этом анализ показателей ликвидности ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа», представленный в таблице 1 показал, что у организации имеется нарушение ликвидности баланса в 2011 и 2013 годах.

Таблица 1 – Анализ ликвидности ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа»

Наименование показателя	2011г.	2012г.	2013г.	Нормативное значение
Общий показатель ликвидности	0,42	1,38	0,69	>1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,46	0,28	>0,20-0,25
Коэффициент уточненной ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	0,53	1,82	0,49	>0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	0,94	2,81	0,84	>2,0-2,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,06	0,64	-0,20	>0,1
Чистый оборотный капитал	74299	94545	78105	

Коэффициент текущей ликвидности в 2011 и 2013 годах ниже 1, что говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Коэффициент абсолютной ликвидности свидетельствует, что в 2011 году предприятие находилось в неустойчивом финансовом положении и не способно было выполнять свои текущие обязательства из абсолютно ликвидных активов, однако в 2012 и 2013 годах этот коэффициент соответствовал нормативному значению. Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2011 и 2013 годах был ниже установленной нормы, следовательно, структуру баланса ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа» можно признать неудовлетворительной.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Для оценки платежеспособности ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа» были рассчитаны следующие коэффициенты (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ платежеспособности ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа»

Наименование показателя	2011г.	2012г.	2013г.	Нормативное значение
Коэффициент общей платежеспособности	3,68	8,24	2,86	≥ 1
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	2,68	7,24	1,86	≥ 1
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	1,59	0,64	2,02	≤ 1
Коэффициент общей степени платежеспособности	1,59	0,64	2,02	1
Коэффициент задолженности по кредитам и займам	0,003	0,002	1,21	<1

Из таблицы видно, что коэффициент общей степени платежеспособности за исследуемый период лишь в 2012 году оказался ниже нормативного значения. Это говорит о том, что в 2012 году на предприятии платежеспособность была невелика и большая часть выручки сформирована за счет собственных средств.

Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала в 2013 году равнялся почти 2, что также совпадает с нормативным значением показателя. Коэффициент задолженности по кредитам и займам в 2011 и 2012 годах ниже 1, что соответствует нормам, и означает возможность предприятия покрыть задолженность по кредитам и займам суммой полученной выручки от продаж.

Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам только в 2012 году имеет значение в пределах нормативного значения, что говорит об отсутствии проблем у предприятия, связанных с покрытием текущих обязательств. Таким образом, опасность неплатежеспособности у предприятия на данный момент отсутствует.

Следующим этапом нашего исследования является оценка показателей финансовой устойчивости (таблица 3).

Таблица 3 - Показатели финансовой устойчивости, на конец года

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Оптимальный уровень
Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости)	0,73	0,88	0,65	0,5 - 0,6
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, или коэффициент финансового левериджа	0,37	0,14	0,54	<1
Коэффициент финансовой зависимости	1,37	1,14	1,54	1
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,02	0,25	-0,09	0,5
Коэффициент привлечения долгосрочных кредитов и займов	0,001	0,001	0,001	0,4
Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными средствами	-0,06	0,64	-0,20	0,6 – 0,8
Коэффициент соотношения оборотных активов и собственного капитала	1,02	0,75	1,09	0,5 - 0,8
Коэффициент финансовой устойчивости	0,73	0,88	0,65	0,8-0,9

Значение коэффициента автономии на протяжении всего анализируемого периода превышает нормативное значение, что является поло-

жительным и говорит об оптимальной величине собственного капитала. Коэффициент финансовой зависимости превышает пороговое значение, это говорит о том, что предприятие финансируется за счет заемных средств, но в 2012 году этот показатель приближается к допустимому (1,1).

Коэффициент финансового левериджа находится в допустимых значениях (на конец отчетного периода он составляет 0,5). Таким образом, на каждый рубль собственных средств приходится 54 копейки заемных, в то время как в 2012 году было 14 копеек.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Необходимо отметить, что этот показатель повысился в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 0,27. Коэффициента привлечения долгосрочных кредитов и займов остался неизменным на всем рассматриваемом периоде.

Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными средствами в 2011 и 2013 годах принимал отрицательное значение, а в 2012 году составил 0,64. Так как оптимальное его значение 0,6 - 0,8, то можно говорить о неудовлетворительном обеспечении материальных запасов, за исключением 2012 года.

Значение коэффициента финансовой устойчивости лишь в 2012 году находилось в рекомендуемых границах, а в 2011- приближался к допустимому.

Проанализировав показатели финансовой устойчивости в их совокупности, можно сделать вывод о неустойчивом финансовом состоянии ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа», за исключением 2012 года. Недостаток собственных оборотных средств в 2011 и 2013 годах, из-за чего предприятие не может нормально функционировать. У предприятия довольно высокий уровень финансовой зависимости от внешних кредиторов (в 2013 году краткосрочные обязательства увеличились в 3,2 раза по сравнению с 2012 годом). Именно такая тенденция и наметилась на конец отчетного периода.

На основании проведенных исследований нами сделаны следующие рекомендации по улучшению финансового состояния и повышению эффективности деятельности ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа»:

1. Активизировать работу по востребованию дебиторской задолженности: осуществлять систематическое наблюдение за состоянием расчетной дисциплины, проведение регулярных сверок расчетов с клиентами, ведение картотеки напоминаний должникам и своевременное предъявление претензий по уплате услуг;

2. Вести работу по экономному и рациональному использованию материальных ценностей, сокращению запасов, совершенствования их структуры, а именно: усилить контроль за состоянием складского хозяйства, систематически проводить инвентаризацию, контролировать списания расходных материалов при осуществлении работ, заключить договора поставки с более выгодными для предприятия условиями;

3. Увеличить доходы предприятия за счет увеличения объема оказания платных медицинских услуг отдыхающим и местному населению, используя имеющиеся медицинский персонал, оборудование и помещения;

4. Целесообразно дифференцировать стоимость путевок по периодам года: в летний период - увеличивать, а в осенне-зимний, наоборот - уменьшать;

5. Вести разъяснительную работу с контингентом по бережному отношению к помещениям, инвентарю, мебели, оборудованию и к другому имуществу, находящегося в собственности ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа»;

6. Регулярно в течение года вести оперативный экспресс-анализ финансового состояния санатория для своевременного принятия управленческих решений.

ИНВЕСТИЦИИ В МЯСО-МОЛОЧНУЮ ОТРАСЛЬ КУБАНИ

Т.Ю. Мальшева, студентка факультета «Финансы и кредит»
П.Ф. Парамонов, д.э.н., профессор кафедры экономики предприятий

Российский агропромышленный комплекс и его базовая отрасль сельское хозяйство – являются ведущими сферами экономики, которые формируют продовольственную и экономическую безопасность страны. Обеспечение доступными и качественными продуктами питания стало стратегической целью государства.

Развитие сельского хозяйства во многом определяет уровень жизни населения и продовольственную безопасность страны. Продовольственная безопасность – это обеспечение государства соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями удовлетворять потребности населения в продуктах питания не ниже медицинских научно-обоснованных норм. Для гарантии продовольственной безопасности требуются знания реальных и прогнозирование потенциальных рисков, а также создание эффективной системы обеспечения населения необходимыми продуктами. Всё это в значительной мере зависит от состояния развития агропромышленного комплекса.

По нормам, установленным российским Минздравом, годовая норма молока на одного человека составляет 340 литров. Учитывая плотность коренного населения Кубани, дефицит этого важного продукта питания на сегодняшний день – свыше 500 тысяч тонн. Однако цифра эта в действительности еще больше, поскольку из года в год летние месяцы, а теперь еще и зимой, совершают сюда «паломничество» миллионы туристов, также потребляющие местную молочную продукцию.

Ситуацию никак не удастся нормализовать, так как не торопятся в молочную отрасль кубанские фермеры: слишком свежи еще обиды, когда хозяйства работали себе в убыток из-за довольно низких цен закупки.

На Кубани осталось не более 14 молокозаводов – на весь регион. Плюс ещё имеются и молочные фермы, которых насчитывается до 1 тысячи, однако их доля в общем объёме незначительна – до 6-7%.

По имеющейся статистике, объём производимого на Кубани молока «не дотягивает» даже до уровня 2012 года. Краевой Минсельхоз объясняет эту ситуацию общим спадом надоев в отрасли молочного животноводства Кубани.

Осенью 2014 года региональный Минсельхоз сообщил о том, что ведомством прорабатывается инициатива, которая, вполне возможно, станет впоследствии законопроектом. Речь идет о создании в районах пунк-

тов, в которых будут принимать молоко от частников, занимающихся выращиванием коров. Причем, сразу же уточняется, что указанные пункты приёма должны быть субсидируемыми. Однако пока эта инициатива не вышла за пределы ведомства, и по-прежнему находится на стадии обсуждения.

Если рассматривать в целом по Кубани, то на объём продукции животноводства в суммарном выражении приходится около 30% всей продукции краевого АПК, что составляет от 70 до 80 млрд. рублей в год.

Правительство Российской Федерации 17 февраля 2015 года опубликовало данные о распределении 36 миллиардов рублей на субсидирование сельского хозяйства в регионах. Кабинет министров одобрил три проекта распределения субсидий в поддержку сельского хозяйства в регионах. В сумме Краснодарский край получит 1 млрд. 652 млн. рублей.

На софинансирование расходных обязательств субъектов Федерации, связанных с возмещением части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования, федеральный бюджет выделил 7,6 млрд. Кубанские аграрии получают 337,4 млн. На возмещение процента по краткосрочным займам на развитие растениеводства правительство отвело 19 млрд. рублей. Из них на предприятия Краснодарского края поступит 1 млрд. 199,4 млн. рублей. Животноводческие хозяйства России получают 9,2 млрд. рублей.

Кроме того правительство России распределило 6,4 млрд. рублей субсидий на страхование в области АПК на 2015 год.

Субсидии направляются на уплату страховых премий в области растениеводства и животноводства. При этом Кубань на страхование в растениеводстве получила 582,2 млн. рублей - больше других регионов страны, а на животноводство - 40,7 млн. руб.

Ежегодно Минсельхоз оценивает эффективность использования субсидий, исходя из степени достижения показателей результативности, определенных в соглашениях между Минсельхозом России и высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Федерации.

Минсельхоз Краснодарского края занимается разработкой новых механизмов господдержки, которые помогут повысить всю инвестиционную привлекательность животноводства в регионе. С помощью этого механизма удастся сократить весь период окупаемости перспективных проектов данной сфера в два раза.

На сегодняшний день животноводство Кубани имеет низкий уровень развития. Из-за этого все предприятия, которые работают в данной отрасли, не могут функционировать на полную мощность. Также стоит

отметить, что низкий уровень развития существенно влияет на формирование цены. Из-за этого мы наблюдаем постоянный рост цен.

Как следствие низкий уровень развития животноводства влияет на смежные отрасли. На сегодняшний день Краснодарский край на душу населения производит примерно 2 тысячи килограмм зерна. Это большое количество. Чтобы выйти из сложившейся ситуации, нужно отправить часть зерна на глубокую переработку. Но это не осуществляется только по той причине, что животноводство находится в «недоразвитом» состоянии.

Парламентарии Кубани отмечают, что несколько последних лет со стороны правительства РФ идет широкомасштабное стимулирование производства животноводческой продукции и повсеместная реализация программ поддержки краевого АПК. Благодаря этому, в крае функционируют 15 новых мегаферм, занимающихся производством молока и рассчитанные на 21,7 тысяч скотомест. Более того, реконструировали 40 объектов животноводства на 48,6 тысяч мест, однако без создания дополнительной программы поддержки мясо-молочной отрасли должных результатов увеличения молока и мяса достичь пока не удается.

До конца 2020-го года власти Краснодарского края намерены выделить больше 11-ти миллиардов рублей на развитие всего животноводства.

Проблема инвестиционной деятельности в развитие молочного животноводства рассмотрена на примере сельскохозяйственного предприятия «Кубань» расположенного в станице Журавской Кореновского района Краснодарского края. Хозяйство создано в 1929 году. ЗАО «Кубань» – крупный производитель растениеводческой и животноводческой продукции, географическое расположение очень удобно: хозяйство находится на пересечении автомобильных дорог Ростов-Краснодар и Краснодар-Тихорецк. Расстояние до железной дороги – 12 км, это станция Выселки. Продукция молочного животноводства согласно долгосрочного договора реализуется на Кореновский молочно-консервный комбинат, находящийся в 20 километрах от хозяйства.

При проведении оценки инвестиционного потенциала предприятия было установлено, что он имеет абсолютно ликвидный баланс, доля собственного капитала имеет тенденцию увеличения. Темпы прироста собственного капитала выше темпов приростов заемного. Увеличивается коэффициент финансового левериджа, это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов имеет тенденцию к уменьшению. Предприятие имеет нормальную финансовую устойчивость, предпринимательская деятельность ведется эффективно, о чем свидетельствует рентабельность продаж. Высокие показатели продаж образовались за счет реализации продукции растениеводства, что

свидетельствует о необходимости проведения инвестиционных вложений в сферу животноводства.

В связи с сезонностью поступления и реализации продукции растениеводства, производимой в хозяйстве, и нестабильностью цен на данную продукцию существует необходимость увеличения производства продукции, имеющей стабильное производство и гарантированный сбыт. Такой продукцией в ЗАО «Кубань» является молоко.

Устаревшая морально и физически производственная база молочно-товарных ферм требует ежегодно все больше затрат на поддержание оборудования в рабочем состоянии с большей долей ручного труда. Состояния оборудования и условия содержания поголовья не позволяют получать молоко, соответствующее евростандартам, что является крайне негативным фактором в канун вступления России в ВТО. В связи с этим считается необходимым полностью заменить старое износившееся оборудование доильного зала на новое в ЗАО «Кубань». В целях коренного изменения ситуации в молочном животноводстве требуется переход на современные технологии с механизацией и автоматизацией основных процессов которые позволят значительно снизить производственные затраты, увеличить производство и качество продукции.

Для полного переоснащения фермы новым доильным оборудованием был изучен рынок соответствующих предложений. При проведении тендера на поставку доильного оборудования на стадии рассмотрения были исключены предложения со сборной комплектацией, как обладающие невысокой надежностью и проблемным обслуживанием. В итоге рассмотрены предложения двух фирм «Де-Лаваль» и «Вестфалия Сердж» ООО «ЕвроТек», оборудования которых эксплуатируется в предприятиях Кубанского филиала, которое в процессе многолетней эксплуатации показало высокое качество и надежность (таблица 1).

На молочно-товарной ферме ЗАО «Кубань» существует острый недостаток помещений для содержания ремонтного молодняка, что не позволяет в полной мере применять прогрессивные технологии выращивания телят. Нет возможности увеличить до проектной вместимости фермы поголовье фуражных коров, так как скотоместа заняты под содержание нетелей и раздой первотелок. В то же время на неиспользуемой ферме имеется корпус размером 18 X 90 м, конструкция которого допускает демонтаж и сборку на новом месте. Реконструкция и последующая эксплуатация данного корпуса без переноса экономически нецелесообразна с точки зрения расположения и сохранности поголовья, кормов, оборудования, кроме того, остальные помещения неиспользованной фермы восстановлению не подлежат по техническому состоянию конструкций.

Таблица 1 – Коммерческие предложения на поставку и монтаж
линейно доильной установки на 400 скотомест.

Параметры	«Де-Лаваль»	«Вестфалия Сердж» ООО «ЕвроТек»
Доильная установка (комплект на 400 голов, 24 доильных аппарата, доильные стаканы-черная резина, 2 вакуумных насоса)	62664	75700
Доставка и монтаж	8890	8500
НДС 18%	12880	включено
Итого, евро	84434	84200
Доильные стаканы с силиконовой резиной, евро с НДС	4175	4175
Итого (доильные аппараты с силиконовой резиной), евро с НДС	88609	88375
Срок поставки	8-9 недель	4 недели
Срок монтажа	3 недели	3 недели
Танк охладитель на 5 тонн, с НДС и монтажом, евро	28505	28505
Итого оборудования, евро с НДС и монтажом	117114	116880

Строительство нового корпуса на территории МТФ с использованием имеющихся конструкционных материалов позволит решить проблему размещения молодняка, подготовку нетелей к отелу, раздою первотелок и позволит увеличить поголовье фуражных коров до 600 голов, что даст возможность дополнительно произвести 440 тонн молока.

Размещение нетелей в отдельном корпусе позволит производить отелы нетелей изолировано от остального поголовья, что решит проблему борьбы с лейкозом: нетели здоровы и, находясь в изолированном корпусе, не будут заражаться от больного поголовья.

Размещение ремонтного молодняка и нетелей в отдельном корпусе позволит добиться повышения продуктивности дойного стада: проводить селекционную работу по отбору более продуктивных ремонтных телочек, приучать нетелей к доильным аппаратам, производить массаж

вымени нетелей перед отелом. Выполнение перечисленных мероприятий даст возможность продуктивность вводимых в основное стадо нетелей (130 голов в год) увеличить на 1 литр в сутки или 365 литров в год.

Для обоснования эффективности строительства корпуса для содержания молодняка КРС, нетелей и раздоя первотелок на МТФ ЗАО «Кубань» были рассчитаны показатели эффективности (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели коммерческой эффективности проекта,
тыс. рублей.

Наименование показателя	2015 г	2016 г	2017 г	2018 г	2019 г	2020 г.	2021 г.
Капитальные вложения (без НДС)	10932	-	-	-	-	-	-
Экономический эффект	1822	1822	1822	1822	1822	1822	1822
<i>В т. ч. от увеличения объема</i>	5335	5335	5335	5335	5335	5335	5335
<i>От увеличения надоя</i>	1135	1135	1135	1135	1135	1135	1135
<i>От изменения переменных затрат</i>	-1860	-1860	-1860	-1860	-1860	-1860	-1860
<i>От изменения постоянных затрат</i>	-2788	-2788	-2788	-2788	-2788	-2788	-2788
Амортизация	444	444	444	444	444	444	444
Налог на имущество	236	231	226	216	206	197	187
Денежный поток	-8902	2035	2040	2050	2060	2070	2079
Норма дисконта	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,67
Дисконтируемый денежный поток	-8902	1906	1790	1684	1585	1492	1404
NPV	-8902	-6995	-5205	-3521	-1936	-445	959
PI	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
IRR							16,00

При расчетах установлено что эффект от реализации предлагаемых мероприятий может составить 18822 тыс. рублей за каждый год, при

том что выручка от реализации проекта- 40013 тыс. рублей при всех затратах равных 28776 тыс. рублей. Амортизация составляет 444 тыс. рублей по норме амортизации. Сумма капитальных вложений по проекту составляет 12900 тыс. рублей, за вычетом НДС сумма будет равна 10932 тыс. рублей. При ежегодном уменьшении стоимости основных средств будет снижаться налог на имущество при ставке равной 2,2 %.

Из общего объема затрат по строительству корпуса и монтажу оборудования 10932,2 тыс. руб. отнесено на капитальные вложения.

Возмещение НДС по капитальным вложениям и другим затратам, связанным с осуществлением проекта, происходит в октябре 2015 года (по факту окончания камеральной проверки Кореновской ИФНС). Срок окупаемости рассматриваемого проекта составляет 6,0 лет.

В результате расчетов было установлено что чистая текущая стоимость проекта равна 959 тыс. руб. Положительное значение NPV всегда соответствует ситуации, когда внутренняя норма доходности превышает стоимость капитала. Индекс рентабельности инвестиций также свидетельствует о привлекательности проекта.

На основании приведенных выше расчетов можно сделать вывод об экономической эффективности строительства нового корпуса на молочно-товарной ферме для содержания молодняка КРС, нетелей и первотелок, а так же смене старого доильного оборудования на новое. Проект позволит получать предприятию максимальный доход от реализации молочной продукции, работникам стабильную заработную плату, а потребителям в итоге качественные полезные товары.

ЛИТЕРАТУРА:

1. <http://smi.kuban.info>
2. <http://www.dsh.krasnodar.ru>
3. Артемова Е. И. Эффективность инвестиционных процессов в молочнопродуктовом подкомплексе : монография / Е. И. Артемова, И. А. Бурса. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – 315 с.
4. Федеральная служба государственной статистики – 2013.

СОДЕРЖАНИЕ

Кирьянова А. В., Иваницкий Д. К. Теория и практика социального страхования в Российской Федерации.....	4
Красникова Ю. М., Иваницкий Д. К. Роль государства в решении проблем охраны окружающей среды.....	9
Нежилченко А. Д., Иваницкий Д. К. Перемещение налогового бремени и сфера действия налогов.....	14
Петрова К. Д., Иваницкий Д. К. Уклонение от уплаты налогов: типичные способы и схемы.....	20
Рошипка В. М., Иваницкий Д. К. Общественные расходы государства.....	27
Удодова Э. И., Иваницкий Д. К. Формирование доходов государственного бюджета Российской Федерации.....	32
Богославский Д. И., Колесник В. С. Повышение эффективности деятельности сельскохозяйственной организации в условиях санкционной политики.....	38
Задорожный В. С., Колесник В. С. Проблема эффективности использования оборотных средств организации.....	43
Камышан М. В., Колесник В. С. Исследование влияния факторов на эффективность использования оборотных средств организации... ..	48
Лежепёкова А. В., Колесник В. С. Оценка финансовых результатов ОАО Племзавод «Дружба».....	53
Аванесова М. А., Халявка И. Е. Анализ безубыточности предприятия (на примере ОАО «Агрофирма Кавиар»).....	58
Кургинян М. А., Халявка И. Е. Анализ рентабельности деятельности коммерческой организации (на примере сельскохозяйственных предприятий северной зоны Краснодарского края).....	64
Ляшко А. А., Халявка И. Е. Оценка инвестиционной привлекательности ОАО «Кавказ» Староминского района и ЗАО им. Т.Г. Шевченко Тбилисского района.....	72
Пивень Ю. А., Халявка И. Е. Подходы к оценке эффективности хозяйственной деятельности коммерческой организации (на примере АО «Агрообъединение «Кубань», г. Усть-Лабинск).....	82
Федотова Ю. А., Халявка И. Е. Взаимосвязь уровня деловой активности и рентабельности организации (на примере ООО «Премиум», г. Краснодар).....	89
Чурикова А. С., Стукова Ю. Е. Управление основными фондами предприятия.....	96

Корчагина Н. А., Стукова Ю. Е. Оценка финансово-экономического состояния предприятия и основные подходы к ее осуществлению.....	103
Синицина А. В., Стукова Ю. Е. Теоретические основы обеспечения финансовой устойчивости организации.....	110
Вольвач Е. Э., Парамонов П. Ф. Управление финансовой устойчивостью ЗАО «Санаторий «Предгорье Кавказа», г. Горячий Ключ	117
Мальшева Т. Ю., Парамонов П. Ф. Инвестиции в мясомолочную отрасль Кубани.....	122

Научное издание

Проблемы развития организаций (теория и практика)

Сборник научных трудов

В авторской редакции

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Кубанский государственный аграрный университет»
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13