

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ИМ. А.А. УГАРОВА
(филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального
образования
«Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

**ДЕВЯТАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

14-16 мая 2013 г.

Сборник научных и научно-практических докладов

ТОМ IV

Старый Оскол, 2013

УДК 62+698
ББК 65304.15+32.97

Печатается по решению
Оргкомитета конференции

Редакционная коллегия: Н.И. Репников, В.П. Соловьев, В.И. Авдеев, Ю.И. Еременко, Э.Э. Меркер, Э.А. Карпов, А.Ф. Виноходова, Н.И. Ляхова, Ю.Г. Лосев, В.П. Архипов, З.З. Мухина, А.В. Казьмин, И.Е. Подгорный, Л.Н. Крахт, Е.В. Ильичева.

"Девятая всероссийская научно-практическая конференция студентов и аспирантов" (сборник научных и научно-практических докладов всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов). Старый Оскол: СТИ НИТУ «МИСиС», 2013. – Т.4. – 200с.

"Девятая всероссийская научно-практическая конференция студентов и аспирантов" (сборник научных и научно-практических докладов составлен на основе материалов трудов девятой всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов).
Тексты статей сборника публикуются в авторской редакции.

УДК 62+698
ББК 65304.15+32.97

© Старооскольский технологический институт, 2013
© Авторы, 2013

СЕКЦИЯ 6
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, ФИНАНСЫ И АУДИТ

**АНАЛИЗ МЕТОДИК ГРУППИРОВКИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ, ПОРЯДКА
РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ В ЦЕЛЯХ
УСТАНОВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА**

Агеев Р.С., студент 5 курса,
научный руководитель: Ильичева Е.В., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на определенный момент времени. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Анализ финансового состояния предприятия включает в себя:

1. Анализ платежеспособности и ликвидности;
2. Анализ финансовой устойчивости;
3. Анализ деловой активности и эффективности.

Анализ ликвидности и платежеспособности является ключевым для оценки финансового состояния бизнеса с точки зрения решения оперативных задач управления финансовыми потоками, а также для выявления финансовой несостоятельности. Основными показателями, характеризующими платежеспособность, являются:

- общая степень платежеспособности;
- коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент восстановления платежеспособности;
- коэффициент утраты платежеспособности

Платежеспособность в общем случае характеризует достаточность денежных средств и их эквивалентов для расчетов по текущим обязательствам.

Ликвидность, в свою очередь, в общем виде предоставляет собой, способность активов превращаться в денежные средства, при этом данным процесс должен происходить быстро и без потери стоимости активов. Показатели ликвидности строятся на основе принципа соответствия части оборотных активов и краткосрочных обязательств. Основным признаком ликвидности является формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Следует разделять показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия. Ликвидность предприятия более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников, а ликвидность предприятия достижима при вовлечении заемных средств со стороны.

Ликвидность характеризует, как текущее состояние расчетов, так и на перспективу, в то время как предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные перспективы.

Таким образом, ликвидность является необходимым и обязательным условием платежеспособности. При этом, с одной стороны, ликвидность – способность поддерживать платежеспособность, а с другой, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, то ему легче поддерживать ликвидность.

Для анализа ликвидности предприятия используются как методики, основанные на структурировании активов и пассивов баланса, так и различные показатели-коэффициенты. Представим группировку статей для анализа ликвидности баланса различных авторов, так как различные варианты структурирования приводят к различным результатам анализа [1].

Группировка статей бухгалтерского баланса, приводит к различным вариантам структурирования, а, следовательно, и значительным различиям в результатах анализа.

Группировка статей для анализа ликвидности баланса, которой придерживаются Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий В.А. представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Группировка статей для анализа ликвидности баланса по Гиляровской Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкому В.А.

Активы по степени ликвидности		Соотношения при абсолютно ликвидном балансе	Пассивы по степени срочности	
1	Наиболее ликвидные активы – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения	\geq	1	Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность
2	Быстро реализуемые активы – краткосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы	\geq	2	Другие краткосрочные обязательства – краткосрочные кредиты и займы, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства.
3	Медленно реализуемые активы – запасы с учетом НДС	\geq	3	Долгосрочные обязательства – долгосрочные кредиты и заемные средства.
4	Трудно реализуемые активы – внеоборотные активы	\leq	4	Собственный капитал – собственный капитал с учетом убытков, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов

Авторы группируют активы и пассивы на 4 группы. Активы группируются по степени ликвидности, а пассивы по степени срочности [2].

В таблице 2 представлена группировка статей для анализа ликвидности баланса Васильевой Л.С. и Петровской М.В., здесь авторы также группируют активы и пассивы на 4 группы. Следует отметить, что данная группировка исключает из расчета долгосрочную дебиторскую задолженность, которая может оказать на ликвидность большое влияние.

Таблица 2 - Группировка статей для анализа ликвидности баланса по Васильевой Л.С. и Петровской М.В.

Активы по степени ликвидности		Соотношения при абсолютно ликвидном балансе	Пассивы по степени срочности	
1	Абсолютные и наиболее ликвидные активы – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения	\geq	1	Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы
2	Быстро реализуемые активы – краткосрочная дебиторская	\geq	2	Краткосрочные обязательства –

	задолженность, прочие оборотные активы			краткосрочные кредиты и займы.
3	Медленнореализуемые активы – запасы с учетом НДС	\geq	3	Долгосрочные обязательства– долгосрочные кредиты и займы (за исключением ссуд, не погашенных в срок)
4	Труднореализуемые активы – внеоборотные активы	\leq	4	Устойчивые пассивы – собственный капитал с учетом убытков, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов

В таблице 3 представлена группировка активов и пассивов для анализа ликвидности баланса Шишкоедовой Н.И., Любушина Н.П., Лещевой В.Б., Дьяковой В.Г. [3].

Таблица 3 - Группировка статей для анализа ликвидности баланса по Шишкоедовой Н.И., Любушину Н.П., Лещевой В.Б., Дьяковой В.Г.

Активы по степени ликвидности		Соотношения при абсолютно ликвидном балансе	Пассивы по степени срочности	
A ₁	Наиболее ликвидные активы – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения	\geq	П ₁	Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, непогашенные в срок.
A ₂	Быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность, прочие оборотные активы	\geq	П ₂	Другие краткосрочные обязательства – краткосрочные кредиты и заемные средства.
A ₃	Медленно реализуемые активы – запасы (без «расходов будущих периодов»), статьи раздела I актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других предприятий)	\geq	П ₃	Долгосрочные обязательства – долгосрочные кредиты и заемные средства.
A ₄	Труднореализуемые активы – внеоборотные активы за вычетом долгосрочных финансовых вложений	\leq	П ₄	Постоянные пассивы – итог раздела III баланса «Капитал и резервы»

В данной группировке медленно реализуемые активы представляют собой запасы (без «расходов будущих периодов»), статьи раздела «Внеоборотные активы» «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других предприятий). Отметим, что в вышеизложенных группировках сумма всех групп пассивов представляет собой валюту баланса, а сумма всех групп активов – нет [4].

В продолжение анализа представим в таблице 4 группировку статей активов и пассивов для анализа ликвидности баланса Шеремета А.Д.

Таблица 4 - Группировка статей для анализа ликвидности баланса по Шеремету А.Д.

Активы по степени ликвидности		Соотношения при абсолютно ликвидном балансе	Пассивы по степени срочности	
A ₁	Абсолютные и наиболее ликвидные (реализуемые) активы – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.	>=	П ₁	Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, непогашенные в срок.
A ₂	Быстроликвидные (реализуемые) активы – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие активы.	>=	П ₂	Краткосрочные пассивы– краткосрочные кредиты и заемные средства.
A ₃	Медленноликвидные (реализуемые) активы – запасы за вычетом расходов будущих периодов, долгосрочная дебиторская задолженность, статьи раздела I – доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения	>=	П ₃	Долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства.
A ₄	Труднореализуемые активы – расходы будущих периодов, оставшиеся статьи раздела I бухгалтерского баланса.	<=	П ₄	Постоянные пассивы – итог раздела III баланса «Капитал и резервы», доходы будущих периодов.

Группировка Савицкой Г.В., представленная в таблице 5 и предполагает выделение 5 групп активов и пассивов [5].

Таблица 5 - Группировка статей для анализа ликвидности баланса Савицкой Г.В.

Активы по степени ликвидности		Соотношения при абсолютно ликвидном балансе	Пассивы по степени срочности	
A ₁	Абсолютно ликвидные активы – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения	>=	П ₁	Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили, задолженность перед учредителями.
A ₂	Быстро реализуемые активы	>=	П ₂	Среднесрочные

	– готовая продукция, товары отгруженные, дебиторская задолженность, прочие оборотные активы			обязательства со сроком погашения до одного года – краткосрочные кредиты банка и заемные средства.
A ₃	Медленно реализуемые активы – запасы сырья и материалов, незавершенного производства, товаров, НДС к вычету	>=	П ₃	Долгосрочные обязательства – долгосрочные кредиты и заемные средства.
A ₄	Трудно реализуемые активы – внеоборотные активы	<=	П ₄	Собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия.
A ₅	Неликвидные активы – безнадежная дебиторская задолженность, неходовые, залежалые материальные ценности, расходы будущих периодов.	<=	П ₅	Доходы будущих периодов, которые предполагается получить в перспективе.

Савицкая Г.В. включает в неликвидные активы – безнадежную дебиторскую задолженность, неходовые, залежалые материальные ценности, расходы будущих периодов[1].

Разное отношение авторов к ликвидности активов оказывает влияние и на относительные показатели ликвидности, в частности на коэффициент текущей ликвидности. Порядок расчета коэффициента различными авторами представлен в таблице 6:

Таблица 6 – Порядок расчета коэффициента текущей ликвидности

Наименование показателя	Порядок расчета показателя				
	Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий В.А.	Донцова Л.В., Никифоров а Л.А.	Шеремет А.Д.	Савицкая Г.В.	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.
Коэффициент текущей ликвидности (К _{т.л.})	Оборотные активы/ (Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих расходов и платежей)	Оборотные активы/(Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов – резервы предстоящих расходов)	(Оборотные активы – Долгосрочная дебиторская задолженность – Прочие оборотные активы)/Краткосрочные обязательства	(Оборотные активы – Расходы будущих периодов)/(Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих расходов и платежей)	(Оборотные активы – НДС по приобретенным ценностям – Долгосрочная дебиторская задолженность)/ (Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих

					расходов и платежей)
Рекомендуемое значение	от 1 до 2	≥ 2	≥ 2	> 2	> 2

Коэффициент текущей ликвидности показывает прогноз платежеспособности на отдаленную перспективу. Росту данного показателя способствует рост долгосрочных источников финансирования запасов и снижение уровня краткосрочных обязательств. Величина данного показателя имеет важное значение для потенциальных инвесторов акционеров.

По-нашему мнению наиболее верным следует считать вариант расчета, предложенный Гиляровской Л.Т., так как методики Савицкой Г.В., Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. и Шеремета А.Д. значительно занижают величину текущих активов. В случае применения методики Шеремета А.Д., коэффициент текущей ликвидности фактически равен коэффициенту срочной (критической) ликвидности.

Список используемой литературы:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – 5-е изд. перераб и доп. (Серия: Высшее образование»). Инфра-М. 2009. 530с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб./Л.Т.Гиляровская [и др.]. – М.: Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 360 с.
3. Финансовый анализ. Васильева Л.С., Петровская М.В. – М.:Кнорус, 2006 – 544с.
4. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. проф. И.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
5. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности - М.: Инфра-М, 2006 – 415 с.

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Азарова М.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Агеева Е.С., ст. преподаватель
 СТИ НИТУ «МИСиС»

Предприятия постоянно ведут расчеты с поставщиками за приобретенные у них основные средства, сырье, материалы и другие товарно - материальные ценности и оказанные услуги; с покупателями - за купленные ими товары; с заказчиками - за выполненные работы и оказанные услуги.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к появлению дебиторской и кредиторской задолженности. Часть этой задолженности в процессе финансово - хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений.

В связи с этим становится необходимым исследование дебиторской и кредиторской задолженности предприятий, так как их состояние, размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации, поэтому рассмотрение данной темы, сегодня актуально.

Реализуя системный подход к анализу кредиторской задолженности организации, необходимо определить его цель, задачи, объекты, субъекты, этапы и процедуры анализа. Назначение системы комплексного анализа кредиторской задолженности заключается в

разработке системы мониторинга расчетной дисциплины, диагностики вероятности наступления неплатежеспособности и оценки эффективности функционирования организации, способствующей повышению конкурентоспособности и финансовой устойчивости компании на рынке [1].

На основании изложенных особенностей в содержании и организации экономического анализа кредиторской задолженности построим схему проведения комплексного экономического анализа кредиторской задолженности в виде системы взаимосвязанных блоков, что представлено на рисунке 1.

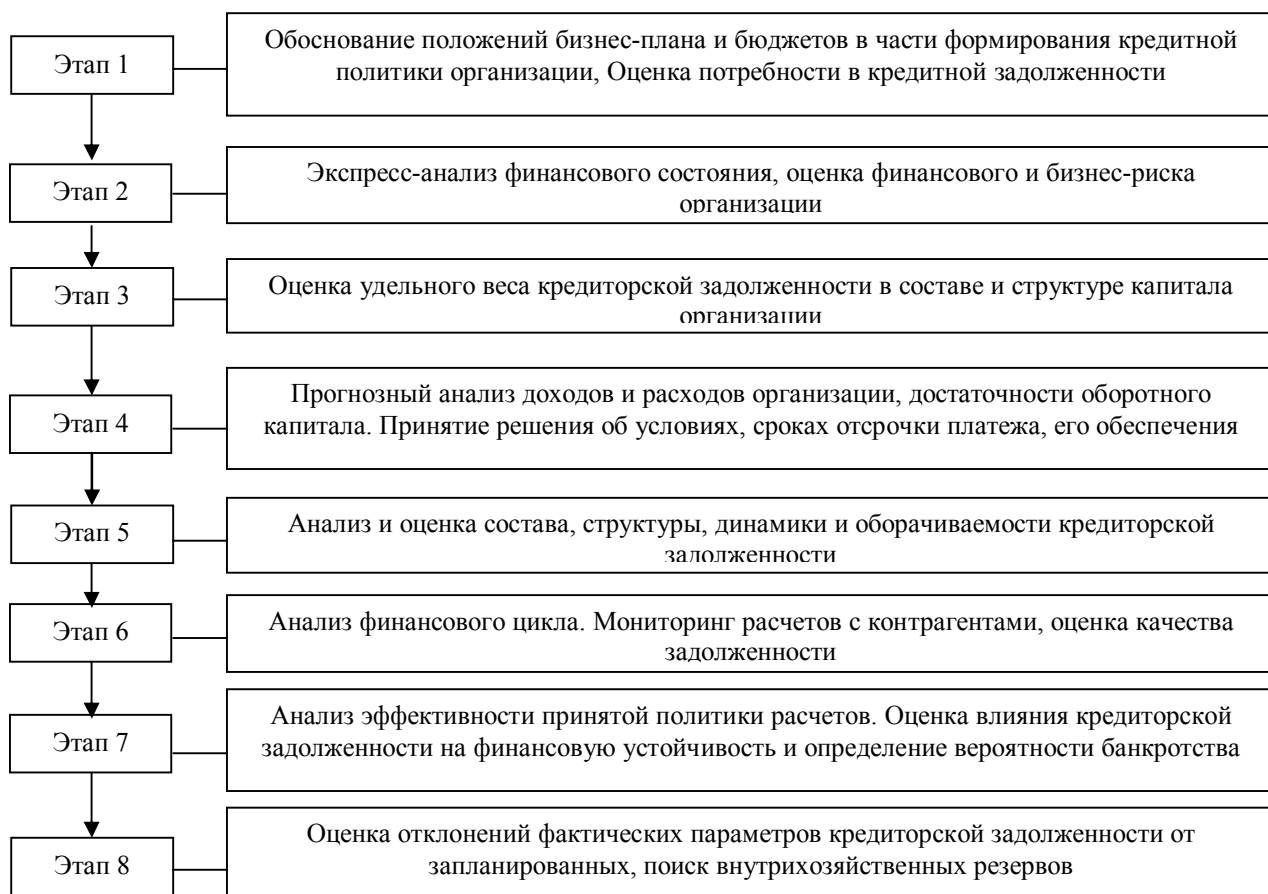


Рисунок 1 – схема комплексного анализа кредиторской задолженности

Современное проведение экономического анализа кредиторской задолженности позволит организации:

- заблаговременно получать данные для принятия стратегических решений;
- обеспечить качественной информацией системы финансового и кассового планирования;
- на ранней стадии выявлять признаки банкротства, разрабатывать меры финансового оздоровления, позволяющие улучшить финансовое состояние;
- своевременно и рационально принимать решения по управлению денежными потоками.

Проблемы эффективного управления текущей дебиторской задолженностью связаны с оптимизацией величины и обеспечением инкассации задолженности и формированием на этой основе оптимальной кредитной политики предприятия. Один из алгоритмов формирования системы управления представлен на рисунке 2.

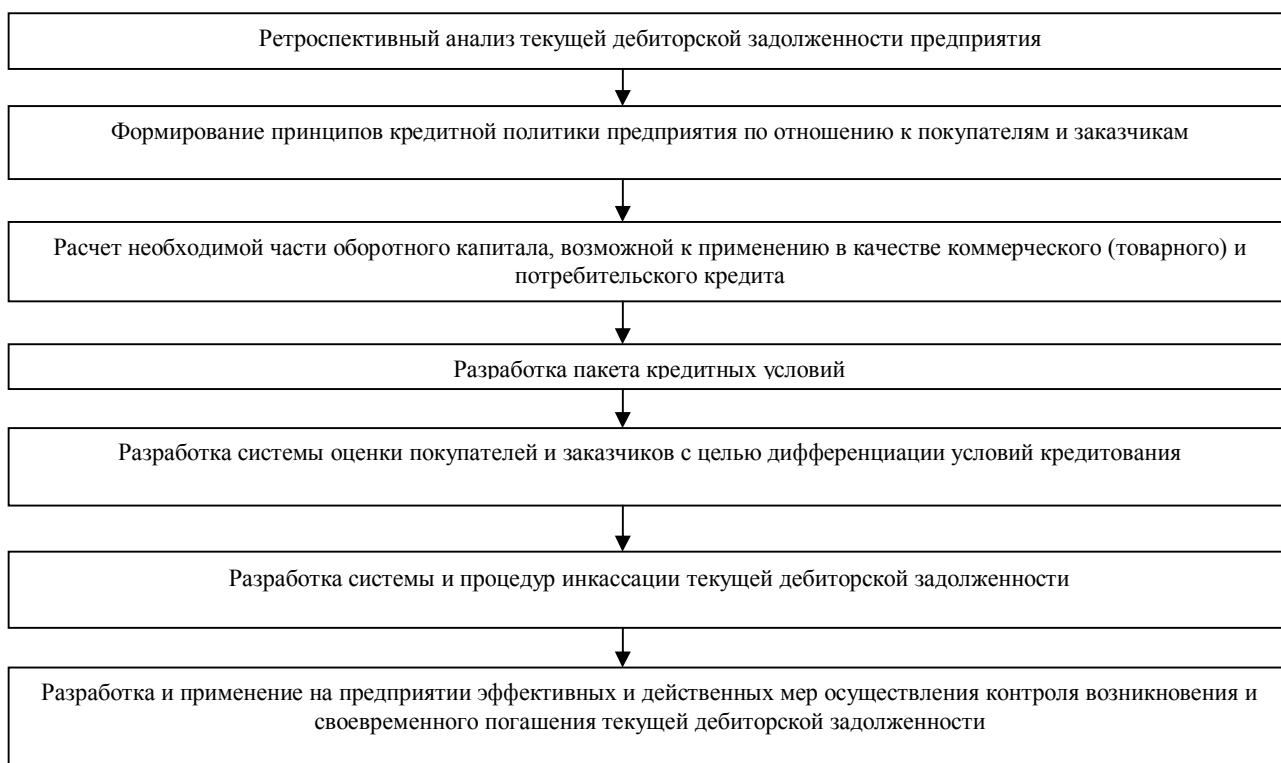


Рисунок 2 – Основные этапы процесса управления текущей дебиторской задолженностью

Первым этапом в системе управления должно быть проведение ретроспективного анализа текущей дебиторской задолженности предприятия, в рамках которого должна быть дана оценка величины и состава задолженности, а также эффективности инвестированных в нее средств.

На второй стадии анализа должна быть дана оценка уровню дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, а также его динамики в ретроспективном плане на основании расчета следующих показателей:

— коэффициента вложения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги [2]:

$$КВА_{ДЗ} = \frac{ДЗв + ЧРС_{ДЗ} + РСД}{ОА}, \quad (1)$$

где $ДЗв$ – сумма текущей дебиторской задолженности, оформленная векселем;

$ЧРС_{ДЗ}$ – сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

$РСД$ – сумма резерва по сомнительным долгам;

$ОА$ – общая сумма оборотных активов предприятия;

— коэффициента возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги:

$$КВИ_{ДЗ} = \frac{ДЗв + ЧРС_{ДЗ}}{ДЗв + ЧРС_{ДЗ} + РСД} \quad (2)$$

На третьей стадии анализа определяется средний период инкассации текущей дебиторской задолженности и его роль в фактической продолжительности финансового и операционного циклов предприятия. Этот показатель может быть рассчитан по формуле:

$$ПИ_{ДЗ} = \frac{ДЗв + ЧРС_{ДЗ}}{Оо}, \quad (3)$$

где $ДЗв$ – сумма текущей дебиторской задолженности, оформленная векселем;

$ЧРС_{ДЗ}$ – сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

$Оо$ – сумма дневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

На четвертой стадии анализа должна быть дана оценка дебиторской задолженности по предусмотренным срокам инкассации.

На пятой стадии необходимо рассчитать сумму эффекта от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. В этих целях сопоставляется сумма дополнительной прибыли, полученной от продажи в кредит, с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также с прямыми финансовыми потерями от непогашения долга покупателями (равной сумме резерва по сомнительным долгам).

Формирование принципов кредитной политики предприятия по отношению к покупателям и заказчикам должно отражать условия реализации продукции в кредит и быть нацелено на повышение эффективности деятельности предприятия. На данном этапе решаются вопросы выбора форм реализации продукции в кредит и типа кредитной политики [3].

При определении типа кредитной политики необходимо исходить из соотношения уровней доходности и риска. С учетом этих факторов предприятие может выбрать один из трех типов кредитной политики по отношению к покупателям, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Типы кредитной политики

Типы кредитной политики		
Консервативный тип	Умеренный тип	Агрессивный тип
Консервативный тип кредитной политики направлен не на стремление к получению дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции, а на минимизацию кредитного риска в качестве приоритетной цели в осуществлении кредитной деятельности	Умеренный тип кредитной политики характеризуется типичными условиями реализации в кредит с учетом коммерческой и финансовой практики предприятия и, как правило, ориентирован на средний уровень прибыли и кредитного риска	Приоритетной целью агрессивного типа кредитной политики является максимизация дополнительной прибыли за счет расширения реализации продукции в кредит, несмотря на высокий уровень кредитного риска, сопровождающего данные операции.

В процессе формирования принципов кредитной политики предприятие должно принимать во внимание возможность влияния на результаты ее реализации целого ряда макро- и микроэкономических факторов, а также преимущества и недостатки каждого типа.

В процессе разработки системы и процедур инкассации текущей дебиторской задолженности предприятие должно предусмотреть сроки и формы предварительного и последующего оповещения покупателей о сроках платежей, возможностях продления долга, а также об условиях и формах применения санкций к несостоятельным дебиторам.

Разработка и применение на предприятии эффективных и действенных мер осуществления контроля возникновения и своевременного погашения текущей дебиторской задолженности должны осуществляться в рамках общей системы финансового контроля на предприятии [4].

В современных рыночных условиях правила диктуют покупатели и заказчики, которым выгодно сначала получить товар или принять работу, а только потом расплатиться. Для того чтобы удержать свои позиции на рынке, поставщики и подрядчики следуют желаниям клиентов и все чаще используют коммерческое кредитование, предоставляют отсрочки платежей и т.д. Для улучшения организации расчетов с поставщиками и покупателями рекомендуется постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия. Также необходимо производить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям, а также по срокам

образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию, постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности.

Список используемой литературы:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Киев: Ника-Центр, 1999.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Колпакова Г.М. Как управлять дебиторской задолженностью. М.: Современная экономика и право, 2000.
5. Родригес Р. Дж. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Е.Л.Драчевой. М.: Финпресс, 2001.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

Альтергот В.Е., студентка 4 курса,
научный руководитель: Агеева Е.С. ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим Кодексом.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных настоящим Кодексом [1].

При дальнейшем анализе гл. 14 «Налоговый контроль» НК РФ мы можем сделать вывод, что основная цель налогового контроля - это мероприятия, связанные с первоначальной регистрацией налогоплательщиков и последующей их проверкой. Однако не совсем верно рассматривать налоговый контроль только как инструмент, используемый для сбора не уплаченных в срок налогов и регистрации потенциальных нарушителей. Не менее важными и действенными с точки зрения поступления налогов являются профилактические мероприятия и контроль, осуществляемый непосредственно в процессе исчисления и уплаты налогов. К сожалению, в отечественной практике указанные мероприятия не носят системного характера [2].

Главной задачей для налоговых органов является усиление аналитической составляющей контрольной работы, которая предполагает внедрение комплексного, системного, экономико-правового анализа финансово-хозяйственной деятельности проверяемых субъектов в практику налогового контроля.

Безусловно, одной из актуальных проблем российской системы налогового администрирования является проблема направленности налоговых органов на выполнение плановых заданий ФНС России по сбору налогов и сборов, т.е. фискальных функций. Зарубежный опыт свидетельствует, что для осуществления налогового контроля во многих странах создаются специализированные налоговые управления (отделы, дирекции и др.). В одних случаях эти ведомства обособлены от министерства финансов (Япония, Швеция), в других - являются его структурными подразделениями (Италия, США, Великобритания). Независимо от подчиненности указанные управления нацелены на постоянный и

эффективный контроль за взиманием платежей в бюджет и не связаны с осуществлением неналоговых обязанностей, таких как планирование и выполнение функций фискальных агентов, отвечающих за доходы государства.

Широкое распространение приобрела проблема «легального» злоупотребления налоговым законодательством. Под легитимным уходом от налогов понимаются специфические формы планирования хозяйственной деятельности, найма рабочей силы или размещения финансовых средств налогоплательщика, с целью максимального снижения возникающих при этом налоговых обязательств за счет применения различных льгот.

Для многих налогоплательщиков экономия на налоговых платежах стала источником дополнительного финансирования и фактором, повышающим конкурентоспособность их продукции.

В связи с выше изложенным выявляется необходимость повышения эффективности налогового контроля для обеспечения финансовой и экономической безопасности.

По-прежнему сохраняет актуальность задача внесения в Налоговый кодекс Российской Федерации поправок, направленных на совершенствование налогового контроля за использованием трансфертных цен в целях минимизации налогов.

Процедуры такого контроля должны быть максимально простыми и понятными для налогоплательщиков и налоговых органов, а сам контроль должен применяться преимущественно к крупным налогоплательщикам и операциям. Должны быть четко определены перечень контролируемых сделок, перечень оснований для признания лиц взаимозависимыми, механизм и методы определения цен для целей налогообложения.

Эти положения должны сочетаться с изменениями в законодательстве, связанными с введением в РФ института консолидированной налоговой отчетности по налогу на прибыль организаций.

Сущность налогового контроля состоит в том, что налоговый орган осуществляет учет и проверку того, как управляемый подконтрольный объект выполняет установленные предписания, а налоговый контроль занимает весьма значительное место в системе государственного финансового контроля, поскольку посредством осуществления контрольных функций государственными налоговыми органами обеспечивается не только соблюдение налогового законодательства, но и непосредственное привлечение финансовых ресурсов в государственный бюджет. Здесь очевидна большая роль налогового контроля в обеспечении исполнения бюджета государства по доходам, поскольку 80-90% бюджетных доходов страны базируется на налоговых поступлениях. Без эффективной работы налоговых органов в области контроля невозможно выполнение государством своих непосредственных функций.

Таким образом, в силу наличия ряда трудностей актуальной является задача по поиску определенных путей совершенствования контрольной работы налоговых органов. Причем задача стоит как на уровне отдельно взятых инспекций, так и на уровне государства в целом.

Один из путей совершенствования налогового контроля - совершенствование налогового законодательства. В настоящее время уже устранена часть разночтений и неотработанных норм налогового законодательства и несколько упрощен механизм налогообложения. В целях совершенствования налогового контроля необходимо и далее проводить работу в этом направлении, поскольку в итоге такие меры позволят свести к минимуму вероятность случайных и непреднамеренных ошибок со стороны бухгалтеров.

Еще одним важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговой инспекции является совершенствование действующих процедур контрольных проверок [4].

Таблица 1 – Необходимые признаки любой действенной системы налогового контроля

п/п	Признак	Характеристика
1	Наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения налоговых проверок	<ul style="list-style-type: none"> • Выбор оптимального направления использования ограниченных кадровых и материальных ресурсов налоговой инспекции • Максимальная результативность налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств • Отбор для проверок налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей
2	Применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок	<p>Основана на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработанной налоговым ведомством единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок • прочной законодательной базе, предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков
3	Использование системы оценки работы налоговых инспекторов	<ul style="list-style-type: none"> • Позволяет объективно учесть результаты деятельности каждого • Позволяет эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы

Особую значимость в условиях массовых нарушений налогового законодательства, характерных для современной России приобретает проблема рационального отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок.

Система отбора наиболее эффективна, так как использует два способа отбора налогоплательщиков для проведения налоговых проверок: случайный и специальный отбор, что позволяет наиболее полно охватить налогоплательщиков, обеспечивает профилактику налоговых правонарушений за счет внезапности и непредвиденности контрольных проверок, проведение целенаправленной выборки налогоплательщиков, у которых вероятность обнаружения налоговых нарушений представляется наиболее высокой.

Первоочередной задачей налоговой инспекции является постоянное совершенствование форм и методов налогового контроля.

Наиболее перспективным выглядит продолжение увеличения количества совместных проверок с органами федеральной службы налоговой.

Также действенной формой налогового контроля являются перепроверки предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течение года с момента такого сокрытия. Подобные повторные проверки позволяют проконтролировать выполнение предприятий по акту предыдущей проверки, а также достоверность текущего учета.

Анализируя работу налоговых инспекций, мы можем утверждать, что проведение рейдов в вечернее и ночное время является весьма полезным в работе налоговых инспекций, это значительно увеличивает результативность контроля при применении перекрестных проверок, сущность которых состоит в выезде сотрудников отделов одной налоговой инспекции на территорию другой инспекции.

Особенно актуальным представляется применение косвенных методов исчисления налогооблагаемой базы, использование которых может принести большую пользу в условиях

массового уклонения от уплаты налогов и усложнения применяемых российскими налогоплательщиками форм сокрытия объектов налогообложения [2].

В настоящее время получили мировое распространение факты уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов посредством неведения бухгалтерского учета, ведения его с нарушением установленного порядка, которые делают невозможным определение размера налогооблагаемой базы. Особая сложность работы с данной категорией плательщиков связана с отсутствием эффективных механизмов борьбы с подобными явлениями. Не имея достаточного времени и кадровых ресурсов, необходимых для фактического восстановления бухгалтерского учета, сотрудники налоговой инспекции берут за основу для исчисления налоговых обязательств налогоплательщика данные, декларированные в налоговых расчетах и вытекающие из бухгалтерской документации, даже в тех случаях, когда анализ иной имеющейся информации дает основания сделать вывод, что указанные документы искажаются. Действующее законодательство практически не представляет налоговым органам права производить исчисления налогооблагаемой базы на основании использования каких-либо иных сведений о налогоплательщиках помимо тех, которые содержатся в бухгалтерской отчетности и в налоговых декларациях. Налоговый кодекс РФ представляет налоговым органам право в случаях учета определять суммы налогов, подлежащих внесению в бюджет, расчетным путем на основании данных его аналогичным плательщиком. Но право использовать косвенные методы исчисления налоговых обязательств не применяются, если налогоплательщик представляет налоговому органу документы и сведения заведомо искаженные.

Очень часто по окончании проверок и на стадии вынесения решений налогоплательщиками предоставляются «недостающие» документы, корректирующие декларации, которые приводят к полному пересмотру результатов проверок, что должно быть исключено на стадии обжалования результатов проверок. Это будет способствовать сокращению трудозатрат на осуществление самих проверок и в большой степени дисциплинировать налогоплательщиков в отношении необходимости сохранности и предоставления в полном объеме документов, а также достоверности в налоговой отчетности.

Основной задачей совершенствования форм и методов налогового контроля является повышение его эффективности. Но этого невозможно достичь без улучшения работы с кадрами. Одним из решений данной проблемы может стать – введение системы балльной оценки работы налоговых инспекторов, осуществляющих контрольные проверки. Сущность такой оценки, состоит в том, что в зависимости от категории каждого проверенного предприятия, - исходя из классификации на крупные, средние, малые и мелкие, а также отраслевой принадлежности - налоговому инспектору зачитывается определенное количество баллов. При этом за отчетный период каждый налоговый инспектор должен набрать определенное минимальное количество баллов. Количество набранных баллов может служить основанием для вывода о его служебном соответствии. Кроме того, балльный норматив может служить основой для составления планов проверок на предстоящий отчетный период в части наиболее оптимального распределения нагрузки между отдельными инспекторами [3].

Но необходимо отметить, что никакое совершенствование форм не даст положительных результатов, если налоговый инспектор не будет постоянно совершенствовать свои знания в области налогообложения.

Налоговым и правоохранительным органам целесообразно периодически проводить анализ наиболее часто применяемых способов и схем уклонения от уплаты налогов с тем, чтобы своевременно разрабатывать и реализовывать ответные меры.

Данный перечень путей совершенствования, конечно же, не является исчерпывающим. Необходимо искать дальнейшие направления улучшения контрольной работы налоговой инспекции, при этом мобилизуя усилия на выше упомянутых направлениях.

Таким образом, в первую очередь необходимо совершенствовать законодательную базу, регулирующую организацию и осуществление налогового контроля. При этом надо взять самое лучшее и подходящее для наших условий из зарубежного опыта в этой области.

Необходимо также отметить, что одним из наиболее эффективных средств уменьшения нарушений налогового законодательства является повышение сознательности налогоплательщика.

Список использованной литературы:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.07.2012).
2. Щербинин А.Т. Проблемы повышения эффективности налогового контроля: автореф. дис. канд. экон. наук. - М., 2011.
3. Сажина М.А. Налоговую систему России необходимо совершенствовать. // Финансы. – 2012.
4. Бычкова Е. Налоговый контроль совершенствуется // Журнал «Бухгалтер и налоги», № 12, 2009.

«РОСТ» - РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ И ОПЛАТЫ ТРУДА

Альтергот В.Е., студентка 4 курса,
научный руководитель: Марченкова И.Н., к.э.н., доцент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Для осуществления успешной деятельности организация должна располагать необходимым производственным потенциалом, трудовыми, материальными ресурсами, основными средствами.

Обеспеченность предприятий основными производственными фондами, своевременное снабжение необходимыми материалами и сырьём, несомненно, являются важнейшим условием выполнения производственной программы.

Однако важнейшим стратегическим ресурсом организации является персонал. От уровня квалификации, профессиональной подготовки работников в решающей степени зависят результаты деятельности фирмы. Вместе с тем в условиях нестабильности, кризисных ситуаций менеджменту организации приходится принимать меры по оптимизации кадрового состава, снижению затрат на персонал. Анализ предполагает рассмотрение следующих важнейших аспектов: экономического, организационного, социально-психологического. Таким образом, анализ использования труда представляет собой важный раздел системы комплексного экономического анализа деятельности предприятий.

В связи с высокими темпами производства в России остро встал вопрос дефицита трудовых ресурсов и их оптимального использования. Нехватка кадров даёт о себе знать во всех отраслях экономики. Проблемы состоят в поиске квалифицированных работников, в определении уровня оптимальной заработной платы, а также видов мотивации и стимулирования трудовых ресурсов.

Этим проблемам посвящены труды многих отечественных учёных: Н.П. Любушина, А.А. Максютова, Г.В. Савицкой и др. В них дана оценка обеспеченности предприятий трудовыми ресурсами, освещены вопросы организации и использования трудовых ресурсов, производительности труда и фонда оплаты труда. Однако недостаточно полно раскрыты особенности использования кадрового потенциала в современных условиях. К сожалению, часто рассматривают предприятие как изолированную систему без привязки к экономике региона и страны в целом.

В последние годы появились публикации, в которых сделаны попытки ответить на поставленные вопросы. Так, Н.А. Белкина в работе «Корпоративная система управления трудом» предлагает систему «РОСТ» - рыночную систему оценки и оплаты труда [1].

В данной системе фонд оплаты труда организации формируется в зависимости от динамики основных экономических показателей производства и реализации товаров и услуг за месяц. Величина фонда оплаты труда ставится в прямую зависимость от объема реализованной продукции. Эта связь в системе «РОСТ» осуществляется через норматив «зарплатоёмкость реализованной продукции». Он показывает, сколько копеек заработной платы содержится в каждом рубле выручки. Н.А. Белкина считает, что использование зарплатоёмкости для формирования фонда оплаты труда решает ряд сложных проблем. Так, при снижении выручки соответственно снижается фонд оплаты труда. В свою очередь значительный рост объемов продаж может привести к недостаточно обоснованному повышению уровня средней заработной платы. Появляется возможность снижения зарплатоёмкости, а образовавшийся резерв фонда оплаты труда направить на погашение задолженности по оплате.

Алгоритм применения рыночной системы оценки и оплаты труда «РОСТ» Н.А. Белкиной можно представить на рисунке 1.

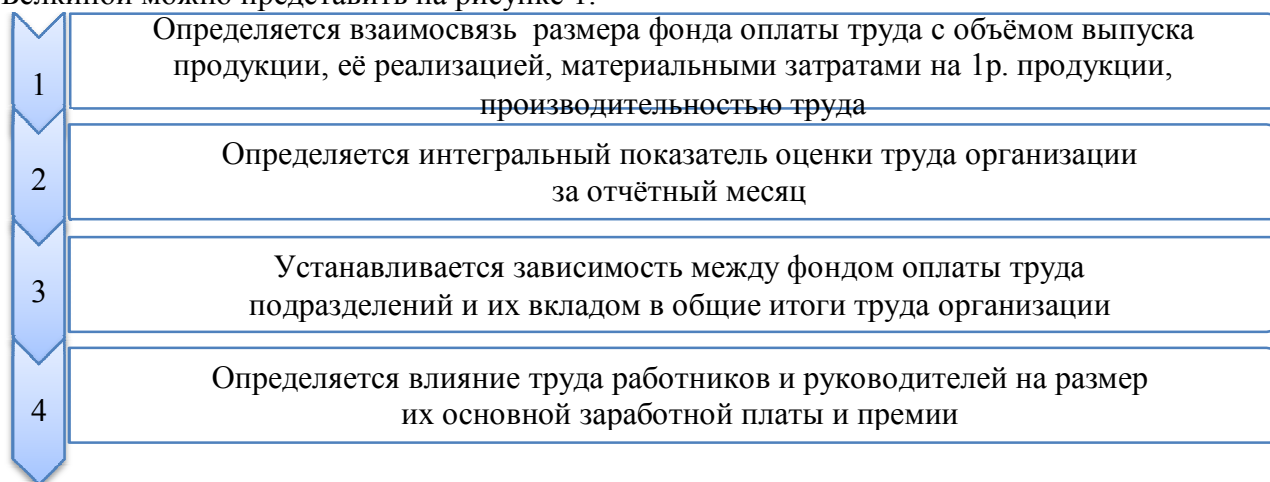


Рисунок 1 – Алгоритм применения рыночной системы оценки и оплаты труда «РОСТ»

Далее более подробно рассмотрим алгоритм применения рыночной системы оценки и оплаты труда «РОСТ» Н.А. Белкиной.

1. Предлагается увязать размер фонда оплаты труда с объемом выпуска продукции, объемом реализации, материальными затратами на 1 руб. продукции, производительностью труда. Тогда:

$$\text{ФЗП}_{\text{труд}} = \text{ФЗП}_{\text{баз}} * \text{ИП} \quad (1)$$

где $\text{ФЗП}_{\text{труд}}$ – фонд заработной платы по труду; $\text{ФЗП}_{\text{баз}}$ – базовый среднемесячный фонд оплаты труда, по которому рассчитывается зарплатоёмкость реализованной продукции (ЗПЕ).

Базовый фонд оплаты труда используется один раз – в первый месяц работы по системе «Рост». Он позволяет обеспечить нормальные стартовые условия перехода. В последующие месяцы за базу берётся фонд оплаты труда предшествующего месяца.

2. ИП – интегральный показатель оценки труда организации за отчётный месяц учитывает основные экономические показатели, положение организации на рынке и текущие задачи. Осуществляется это с помощью коэффициентов значимости. Если рынок требует усилить внимание к цене, то значимость показателя «себестоимость» увеличивается, и тогда весь коллектив организации нацелен на снижение этого показателя. В результате набор конкретных показателей оценки труда и их значимость оказываются сугубо индивидуальными, присущими только данной конкретной организации.

$$\text{ИП} = K_1 * Z_1 + K_2 * Z_2 + \dots + K_n * Z_n \quad (2)$$

где K_1, K_2, \dots, K_n – показатели оценки труда коллектива организации за отчётный месяц; Z_1, Z_2, \dots, Z_n – коэффициенты значимости показателей оценки труда (сумма коэффициентов составляет 1).

3. Необходимо жёстко увязать фонд оплаты труда подразделений с их вкладом в общие итоги труда организации. Это достигается системой оплаты труда, в которой сохраняются тарифные ставки и оклады, а регулируется в зависимости от трудового вклада лишь премиальная часть оплаты труда. Однако это целесообразно при условии, что доля премии в средней заработной плате организации не менее 20-25%. Но рынок труда не может непосредственно оценить труд коллективов структурных подразделений, так как они не выходят на него с продуктами своего труда. В этом случае каждому структурному подразделению устанавливаются два, три и более оценочных показателя, которые зависят от него. То есть для структурных подразделений также устанавливается базовая доля в фонде оплаты труда организации, рассчитывается ежемесячный коэффициент трудового вклада и итоговая доля, определяется фонд оплаты труда:

$$КТВ = K_1 * Z_1 + K_2 * Z_2 + \dots + K_n * Z_n \quad (3)$$

где КТВ – коэффициент трудового вклада; K_1, K_2, \dots, K_n – показатели оценки труда подразделения; Z_1, Z_2, \dots, Z_n – коэффициенты значимости показателей.

4. Подразделение получает в своё распоряжение фонд оплаты труда. Он разделяется на две части: фонд основной заработной платы и премиальный фонд. При таком подходе устанавливается прямая материальная ответственность всех коллективов за результаты выполнения своих функциональных обязанностей.

Оценка труда работников и руководителей, осуществляется:

$$КТВ_{рук} = КТВ_{кол} * (1 + K_{кор}) \quad (4)$$

$$КТВ_{раб} = 1 + K_{кор} \quad (5)$$

где $КТВ_{рук}, КТВ_{раб}$ – коэффициенты трудового вклада руководителя, работника, отражающие результаты и качество их работы; $КТВ_{кол}$ – коэффициенты трудового вклада подчинённого коллектива – основной показатель оценки работы руководителя; $K_{кор}$ – коэффициент корректировки поощрений и замечаний к каждому работнику.

Размер премии работникам и руководителям рассчитывается:

$$Прем = ЗП_{осн} * КТВ_{раб/рук} * Н_{прем} \quad (6)$$

где $ЗП_{осн}$ – основная заработная плата работника за отчётный месяц, состоящая из тарифа (оклада), надбавок и доплат в соответствии с существующей системой оплаты труда;

$КТВ_{раб}$ – коэффициент трудового вклада руководителя, работника; $Н_{прем}$ – норматив премии, показывающий, сколько копеек премии приходится на 1 руб. скорректированной заработной платы в данном коллективе за истекший месяц:

$$Н_{прем} = Ф_{прем} / \sum ЗП_{осн.скор} \quad (7)$$

где $\sum ЗП_{осн.скор}$ – сумма основной заработной платы работников, умноженная на их коэффициенты трудового вклада. Она рассчитывается:

$$\sum ЗП_{осн.скор} = \sum (ЗП_{осн.раб} * КТВ_{раб}) \quad (8)$$

В тех случаях, когда на участке, в смене работают сдельщики, повременщики и окладчики, выделенный фонд заработной платы делится на две части: сдельщиков и не сдельщиков. Деление производится по базовым долям, вычисленным по данным прошлого периода. Премиальный фонд делится между сдельщиками в зависимости от величины их прямой сдельной заработной платы и коэффициента трудового вклада.

$$КТВ_{сдел} = 1 + K_{кор} \quad (9)$$

где $КТВ_{сдел}$ – коэффициенты трудового вклада сдельщиков; $K_{кор}$ – коэффициент корректировки.

Скорректированная прямая сдельная заработная плата определяется произведением прямой сдельной заработной платы каждого сдельщика на его коэффициент трудового вклада. Их сумма образует фонд скорректированной оплаты труда:

$$ФЗП_{прям.сдел.скор} = \sum ЗП_{прям.сдел} * КТВ_{сдел} \quad (10)$$

Тогда норматив премии принимает вид:

$$N_{\text{прем}} = \Phi_{\text{прем.сдел}} / \sum \text{ЗП}_{\text{прям.сдел.сбор}} \quad (11)$$

Премия каждого сделщика определяется с учётом норматива премирования [3].

Таким образом, в системе «РОСТ» фонд оплаты труда непосредственно зависит от основных экономических показателей производства: объёма производства и реализации товаров и услуг, издержек производства, производительности труда и качества произведённой продукции. Система «РОСТ» - это комплексная система участия персонала. Персонал получает часть дохода от роста объёма производства и реализации товаров и услуг, от снижения издержек производства, роста производительности труда и качества продукции.

Список использованной литературы:

1. Белкина Н.А. Корпоративная система управления трудом. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Изд. 4-е. М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Береславская В.А. Эффективность использования трудовых ресурсов и оптимизации оплаты труда // Экономический анализ. 2008. № 14.

ГРЕЙДИНГОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА

Альтергот В.Е., студентка 4 курса,
научный руководитель: Чупахина Н.И., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

При растущей конкуренции руководителям предприятий необходимо разрабатывать новые механизмы управления, в частности, системой оплаты труда и мотивации работников. Поэтому грамотный подход к реформированию системы оплаты труда требует правильной постановки задач по разработке новой системы: с одной стороны, она должна удовлетворять потребности руководства в повышении эффективности деятельности предприятия, с другой - быть справедливой и понятной для рядовых работников.

Традиционные системы оплаты труда в настоящее время обладают рядом недостатков и являются не эффективными. Это проявляется в том, что они не учитывают ни специфики работы предприятия в рыночной экономике, ни различной ответственности и результатов труда работников, занимающих идентичные должности. Главный недостаток состоит в том, что заработная плата не связана с конечными результатами труда. Каждый работник, независимо от проделанной работы, получает фиксированную заработную плату.

Как показывает опыт материального стимулирования работников зарубежных фирм, решение этой проблемы заключается в разработке и внедрении альтернативной должностным окладам системе – системе грейдов. Специалисты отмечают, что грейды идеально подходят крупным предприятиям, они связывают оплату труда и логику бизнеса, обеспечивают требуемую прозрачность и широко апробированы на Западе.

Система грейдов (позиционных должностей) является своего рода корпоративным «табелем о рангах», в котором каждому грейду должностей соответствует свой уровень заработной платы.

В зарубежных странах, особенно в Великобритании, получила довольно широкое распространение прогрессивная шкала оплаты труда. В качестве критериев продвижения от одной ступени к другой используются карьерные категории – грейды.

Слово «грейд» произошло от английского grade – «располагать по степеням, ранжировать». Впервые этот термин употребил американский эксперт в области консалтинга Эдуард Н. Хэй. В 1962 году он разработал универсальную модель тарифной сетки, которая

оценивала вклад каждого сотрудника в результативность работы компании. Система до сих пор пользуется большой популярностью и имеет много современных модификаций [1].

Внедрение системы грейдов на отечественных предприятиях предполагает следующие преимущества: оптимизирует расстановку трудовых ресурсов; поможет управлять фондом оплаты труда и сделает систему начисления зарплаты гибкой; облегчит процесс индексирования зарплаты; упорядочит дисбаланс зарплаты на предприятии; позволит определить, в какую сумму обходится предприятию должность любого уровня; позволит устранить существенную неэффективность работы; решит проблему начисления доплат за работу, выполненную по стандартам, которые являются ниже или выше должностных; позволит, при необходимости, быстро проводить анализ структуры, как должностных окладов, так и постоянной части зарплат, а также отслеживать их динамику.

В основе грейдирования должностей лежат следующие принципы:

- экономическая обоснованность – связь с результатами компании;
- ясность и прозрачность – объективность системы, ее понятность для всех категорий персонала;
- справедливость – при большем влиянии на результат компании сотрудник получает большее вознаграждение;
- однородность – соответствие вознаграждений сотрудников, оказывающих одинаковое влияние на результат;
- рыночная конкурентоспособность – создание конкурентных преимуществ компании для привлечения высококвалифицированных специалистов [2].

Для сотрудника компании новая система позволяет:

- осознать место, которое занимает его должность в существующей иерархии должностей, и оценить ее роль для компании;
- получить справедливое вознаграждение за труд – в зависимости от уровня сложности, ответственности и т. п. выполняемой работы;
- оценить перспективы своего профессионального и карьерного роста;
- получить возможность «горизонтального» карьерного развития (продвижение по ступеням мастерства в рамках одной должности за счет усложнения задач, расширения круга ответственности и полномочий) – изменение грейда или подгрейда и связанного с ними уровня оплаты труда;
- последовательно приобретать новые профессиональные знания и навыки, необходимые для эффективной работы на более высокой должности.

Также грейдинговая система оплаты труда позволяет оптимизировать бухгалтерский учёт. Меньше работы с внедрением данной системы у бухгалтера, у которого не возникает необходимости учитывать нюансы начисления выплат каждому сотруднику, специфические надбавки и премии. Бухгалтеру достаточно знать правила формирования заработной платы по каждому из грейдов. В качестве еще одного важного аспекта можно выделить ценность системы для оптимизации затрат на фонд оплаты труда предприятия, поскольку расстановка по степеням помогает четко и максимально справедливо управлять вознаграждениями и не переплачивать лишнего.

Последовательность этапов разработки и внедрения грейдинговой системы оплаты труда на предприятии представлена в таблице [3]:

Таблица 1 - Последовательность этапов разработки и внедрения грейдинговой системы оплаты труда

п/п	Этапы	Характеристика этапов
1	Определение факторов	Фактор - причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты и приводящая к результату. Факторы - характеристики, присущие каждой должности на предприятии, проявление которых влияет на достижение целей предприятия и в целом на её функционирование:

		Знания и навыки; Инициатива; Ответственность; Условия труда; Напряженность труда; Образование; Количество подчиненных.
2	Придание факторам веса	Экспертная группа составляет рейтинг факторов, исходя из их значимости для предприятия. Вес факторов измеряется в баллах.
3	Описание факторов	Каждый фактор должен быть описан. Экспертной группой определяется количество классов по своему усмотрению.
4	Распределение веса факторов по классам	Для четкого понимания границ оценки осуществляется распределение веса каждого фактора по классам.
5	Определение относительной ценности позиций	По полученной шкале факторов экспертной группой проставляются баллы для всех позиций административного и инженерно-технического персонала на предприятии.
6	Ранжирование позиций (с группировкой)	Производится группировка позиций: Группа 1: позиции, которые в наибольшей степени влияют на достижение целей предприятия и его прибыль: Ген.директор, заместители (руководители крупных департаментов), директора. Группа 2 - позиции, которые в значительной степени влияют на достижение целей предприятия и его прибыль: руководители отделов, подразделений и ведущие специалисты. Группа 3 - позиции, которые в средней степени влияют на достижение целей предприятия и его прибыль: ведущие специалисты, заместители руководителей отделов. Группа 4 - позиции, которые в небольшой степени влияют на достижение целей предприятия и его прибыль: менеджеры отделов, секретари, помощники экономистов и бухгалтеров. Группа 5 - позиции, в наименьшей степени, влияющие на финансовый результат: уборщики, водители, дворники, диспетчеры, специалисты по социальной работе.
7	Оценка средне - рыночной стоимости позиции	Стоимость позиции определяется специалистами департамента по Управлению персоналом предприятия, хотя возможно поручение данной работы консалтинговым фирмам или кадровым агентствам. Для определения используются кадровые сайты Интернета, анализ объявлений в СМИ, информация административных источников, различные виды опросов. При этом необходимо отметить, что нужно оперировать стоимостью позиций, прогнозируемой на момент внедрения грейдинговой системы на предприятии.
8	Определение требований должности	Определение требований должности к индивидууму является следующим важным шагом для внедрения грейдинговой системы оплаты труда. Этот шаг дает возможность связать оплату труда с результатами аттестации персонала, на которой определяется соответствие конкретного работника данным требованиям и, соответственно положение его в группе. На каждой позиции могут быть использованы различные требования, т.к. сам род деятельности может предполагать значимость того или иного аспекта. Кроме определения самих Факторов требований, необходимо определить критерии этих требований и балльную систему соответствия индивидуума требованиям должности.
9	Распределение вознаграждения по позициям	Суть заключается в том, что фиксированная часть заработной платы Сотрудника будет напрямую зависеть от его соответствия требованиям должности, определяемого при помощи аттестации.

Таким образом, система оплаты труда становится неотъемлемой частью управленческого цикла, включающего оценку при отборе, адаптацию, развитие и обучение и аттестацию персонала, являясь мотивирующим фактором для сотрудников, которые видят перспективу своего развития и могут сами управлять своей карьерой на предприятии.

Очень трудно найти такой универсальный метод оплаты труда, который учитывал бы интересы и работодателя, и сотрудника. Предприятие всегда старается платить с учетом своих целей, но ровно столько, чтобы работник не уходил, а последний в свою очередь стремится получать как можно больше. Именно система грейдов позволяет «увязать» оплату труда и логику бизнеса, а также развязать узел проблем, связанных с мотивацией персонала.

Список использованной литературы:

1. Попова И.Г. Грейдинговая система оплаты труда. Практика внедрения // Труд и заработная плата. – 2012.
2. Слипачук С. Система грейдов // Заработная плата. – 2010.
3. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. – М.: Вершина, 2009.

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК И ОТДЕЛЬНЫЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ

Андреев В.Е., аспирант,
научный руководитель: Виноходова А.Ф. проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

То, что многие макроэкономические факторы влияют на фондовые рынки всего мира ни для кого не секрет. В данной статье будет рассмотрено влияние одного из таких факторов на Российский фондовый рынок в целом и на рыночную капитализацию (т.е. стоимость) отдельных Российских компаний в частности. В качестве макроэкономического фактора рассмотрим только что случившейся кризис банковской системы Кипра. Также сравним масштабы влияния данного фактора на Российский и ведущие зарубежные фондовые рынки.

Государство Кипр — это финансовая империя. Объем банковских активов в 7 раз превышает ВВП страны. К примеру, в России активы банковского сектора составляют всего лишь 80% ВВП. Доля ВВП Кипра всего 0,2% от ВВП Европейского Союза (ЕС). Рост депозитов в 2010 году на 11 млрд. евро означал приход в экономику страны почти годового ВВП, вот только отдавать годовой ВВП обратно оказалось большой проблемой. В итоге банковская система Кипра оказалась должна вкладчикам порядка 16 млрд. евро. [1,2].

Кипр очень тесно связан с Россией. Можно отметить, что именно Кипр занимает первое место по прямым инвестициям с Россией, тем самым подтверждается, использование Кипра в качестве основной офшорной зоны для России. Большинство крупных депозитов в Кипрских банках принадлежит именно российским вкладчикам напрямую или через подконтрольные организации. [3]

Итак, какой же механизм «спасения» банковской системы предложил ЕС?

16 марта 2013 года (в субботу, когда все мировые биржи не работали) ЕС через тройку кредиторов (Международный валютный фонд (МВФ), Еврокомиссия и Европейский Центральный Банк (ЕЦБ)) предложил выделить Кипру 10 млрд. евро. При этом остальные 5,8 млрд. евро Кипр должен был обеспечить сам, путём списания 9,9% с депозитов в кипрских банках размером свыше 100 тыс. евро и 6,75% со вкладов менее 100 тыс. евро. Кроме того, предстояло повышение корпоративного налога до 12,5%. До этого момента он составлял 10%. [4]

Стоит отметить, что для Российских инвесторов это был наименее «болезненный» из возможных сценариев, предложенных в дальнейшем. После этого заявления большинство

мировых фондовых индексов снизилось (в основном в пределах 1%), а российские фондовые индексы ММВБ и РТС буквально «обвалились» в первый день торгов (18 марта 2013г.) на 2,16% и 3,09% соответственно.

В понедельник вечером (18 марта) Кипрские парламентарии большинством голосов отклонили введение налога на банковские депозиты. Уже во вторник правительство внесло в парламент свою версию законопроекта о налоге на вклады, согласованные с европейской тройкой кредиторов. Согласно этому законопроекту предполагалось изъятие 3% с депозитов до 100 тыс. евро, с сумм от 100 тыс. до 500 тыс. евро — 10%, а с сумм более 500 тыс. евро — 15,6%. Затем глава ЦБ Кипра Паникос Димитриадис предложил правительству исключить из налогообложения все вклады до 100 тысяч евро.

В итоге всего лишь за одну неделю российские фондовые индексы потеряли порядка 4%, а 2 крупнейших государственных банка России «Сбербанк» и «ВТБ» по 4,86% и 7,57% соответственно. Стремительный обвал котировок «ВТБ» также объясняется тем, что «ВТБ» принадлежит третий по величине банк Кипра – «Русский Коммерческий Банк» (РКБ). При этом руководство банка «ВТБ» сообщает, что в общем объеме прибыли группы «ВТБ» кипрский дочерний банк занимает около 3%, а суммарный объем клиентских депозитов «РКБ» насчитывает менее 2 млрд. евро, что составляет менее 2% от общего портфеля депозитов всей Группы. Поэтому для бизнеса «ВТБ» проблемы «РКБ», если они и появятся, сильной угрозы представлять не будут. Тем не менее, снижение котировок банка на 7,57% соответствует 1,1 млрд. евро!

25 марта стало известно, что Кипр избежит дефолта и всё-таки получит от «тройки» кредиторов ЕС 10 млрд. евро на восстановление экономики [5].

Кипр получит необходимые деньги, но обязуется провести реструктуризацию второго по величине банка Laiki и провести масштабные списания по незастрахованным депозитам в Bank of Cyprus. Еврогруппа уже не требует от Кипра собрать 5,8 млрд. евро собственных средств.

Laiki будет реструктуризован и разделен на «хороший» и «плохой» банки, последний со временем будет ликвидирован. Еврогруппа рассчитывает, что реструктуризация даст Кипру 4,2 млрд. евро — эти деньги учтены в 10 млрд. евро, обещанных стране.

Результаты найденного решения сначала вдохновили мировые фондовые рынки, в том числе и наш. Рынки открылись существенным повышением, однако во второй половине понедельника 25 марта весь рост сошёл «на нет» и многие рынки «развернулись» вниз. Наши индексы завершили день снижением порядка 1%.

Вплоть до окончания торгов в среду 27 марта российские индексы и котировки акций большинства российских компаний постоянно снижались. В результате Индекс ММВБ снизился на 4,69%, а индекс РТС снизился на 6,19% всего за 10 дней! Падение остановилось только в четверг и за 2 последних дня марта индексы смогли прибавить порядка 1%, тем самым немного «сгладив» своё стремительное падение. По данным «Рос Бизнес Консалтинг» объём фондового рынка на 1 марта составлял 803 млрд. долл. или порядка 617 млрд. евро. [3] А что же другие фондовые рынки? Для сравнения возьмём фондовые индексы России (ММВБ и РТС), Германии (DAX 30*), США (S&P 500*), Японии (Nikkei 225) и Испании (IBEX 35*), а также валютную пару EUR/USD. Все графики предоставим на рисунке 1. Для сопоставимости данных сведём все индексы к значениям 15 марта 2013года и примем их за 100%. Значения для построения графиков использованы по данным информационного агентства «МФД-ИнфоЦентр».[6]

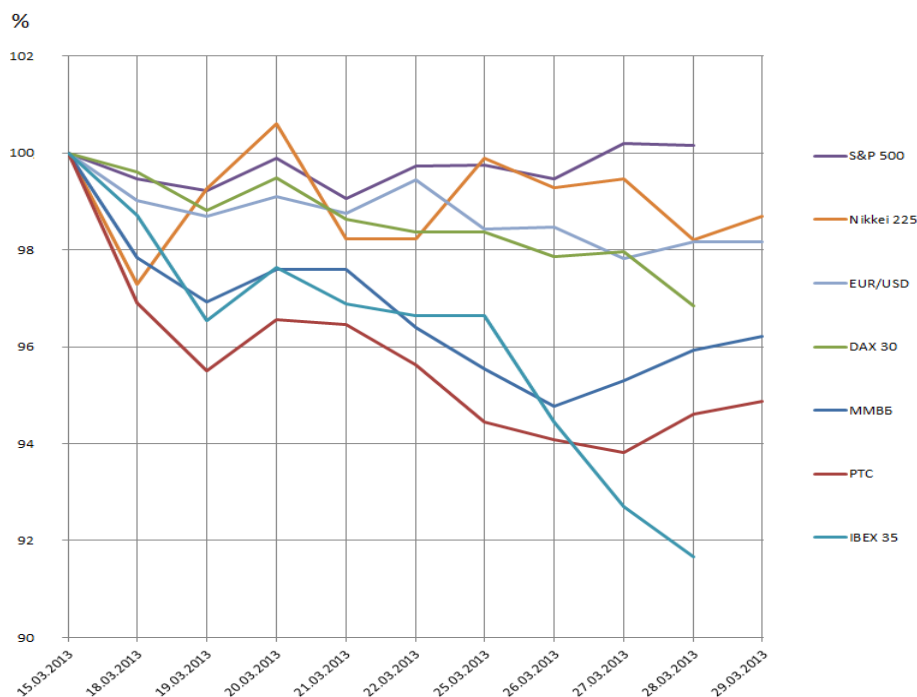
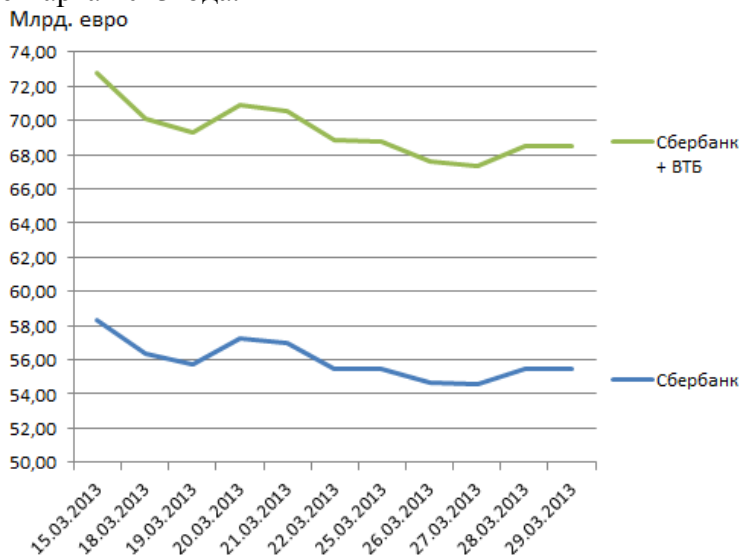


Рисунок 1 - Относительная динамика мировых фондовых индексов во второй половине марта 2013 года

Первую половину марта все индексы демонстрировали боковую либо повышательную динамику. В понедельник 18 марта все биржи закрылись существенным снижением, которое продолжилось и на следующий день. Далее на основных биржах ситуация стабилизировалась и падение ограничилось 2%. Наибольшее снижение продемонстрировали наши индексы, а также испанский индекс IBEX 35, падение которого ускорилось 26 марта. Это связано с тем, что инвесторы испугались, повторения ситуации с Кипром в других «проблемных» странах ЕС, в число которых входит и Испания. В итоге практически все мировые биржи (за исключением американского S&P 500, который обновил свой исторический максимум) завершили вторую половину марта снижением на 1,5 – 8%, что в пересчёте на денежный эквивалент составляет сумму, на порядок большую, чем необходимые 16 млрд. евро, требующиеся банковской системе Кипра.

Напоследок хотелось бы привести график изменения капитализации двух крупнейших банков России за этот же период, который изображён на рисунке 2.

Рисунок 2. Изменение капитализации двух крупнейших банков России во второй половине марта 2013года.



Всего за 2 недели рыночная стоимость Банка «ВТБ» и «Сбербанка России» снизилась на 4,3 млрд. евро, а максимальное снижение достигало 5,4млрд. евро! Это всего на 0,4 млрд. евро меньше, чем необходимо было самостоятельно найти Кипру для выделения помощи от ЕС в размере 10млрд. евро. При этом списания части депозитов можно было бы избежать, как и снижения большинства мировых фондовых индексов.

Нашему же фондовому рынку не хватает самостоятельности, большинство сильных движений на рынке связано с приходом или оттоком денег нерезидентов, которые в последнее время всё чаще предпочитают менее рискованные активы и при первых негативных новостях покидают наш рынок.

Список используемой литературы:

1. Канаев П. Кипр списал с России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2013/03/18/5105793.shtml>
2. Михайлов А. Все убегут. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://m.gazeta.ru/comments/2013/03/26_a_5116785.shtml
3. Яковлев А. Февраль лишил российский рынок акций почти всей январской прибыли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://v1.quote.rbc.ru/rbc100/2013/02/index.shtml>
4. ЕС согласился выделить Кипру 10 млрд. евро. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/16/03/2013/849460.shtml>
6. Позиция ВТБ о ситуации на Кипре. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vtb.ru/group/press/news/releases/237545/>
7. Сайт информационного агентства «МФД-ИнфоЦентр» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mfd.ru>

СТРУКТУРА КАПИТАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Ахунова Э.И., студентка 4 курса,
научный руководитель: Демьяненко М.С., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Капитал представляет собой одно из важнейших понятий финансового менеджмента предприятий. С позиции финансового менеджмента он выражает общую величину средств в денежной, материальной и нематериальных формах, имеющих денежную оценку, вложенных в активы предприятия. В результате вложения денежных ресурсов формируется основной и оборотный капитал.

Основной капитал – это денежная оценка основных фондов как материальных ценностей имеющих длительный период функционирования.

Оборотный капитал представляет собой мобильные (оборотные) активы, возобновляемые с определенной регулярностью и обеспечивающие непрерывность текущей деятельности предприятия.

В современных условиях необходимо рационально и эффективно управлять структурой капитала, т. к. она является важнейшим фактором, оказывающим непосредственное влияние на финансовую деятельность предприятия: на его платежеспособность, ликвидность, рентабельность деятельности.

Управление структурой капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе ведения предприятием бизнеса. При этом рост фирмы во многом зависит от того, насколько оптимальна структура ее капитала.

В экономическом развитии роль капитала фирмы определяет его как главный объект финансового управления организацией. Капитал представляет собой одну из сложных

финансовых категорий. Соотношение всех форм собственных и заемных финансовых средств, используемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности для финансирования активов, представляет собой структуру капитала предприятия.[1] Вследствие большого разнообразия источников формирования собственных и заемных средств возникает проблема определения оптимальной структуры капитала.

Как показывает мировая практика, развитие только за счет собственных ресурсов (то есть путем реинвестирования прибыли в компанию) уменьшает некоторые финансовые риски в бизнесе, но при этом сильно снижает скорость приращения размера бизнеса, прежде всего выручки. Напротив, привлечение дополнительного заемного капитала при правильной финансовой стратегии и качественном финансовом менеджменте может резко увеличить доходы владельцев компании на их вложенный капитал.[2] Причина в том, что увеличение финансовых ресурсов при грамотном управлении приводит к пропорциональному увеличению объема продаж и зачастую чистой прибыли. Особенно это актуально для малых и средних компаний. Однако перегруженная заемными средствами структура капитала предъявляет чрезмерно высокие требования к его доходности, поскольку повышается вероятность неплатежей и растут риски для инвестора. Именно поэтому необходимо правильно управлять структурой капитала.

Рассчитаем эффективность использования собственного и заемного капитала ООО «СофтСервис».

Таблица 2.11 Эффективность использования собственного капитала в 2009-2010 гг.

Показатели	2010г.	2011г.	Отклонения
Коэффициент автономии	0,092	0,1	0,008
Коэффициент маневренности	0,919	0,953	0,035
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	93,530	56,417	-37,114
Коэффициент финансовой устойчивости	0,092	0,1	0,008
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,092	0,111	0,019

Коэффициент автономии (коэффициент собственного капитала) характеризует долю собственного капитала в структуре капитала предприятия. Данный показатель повысился на 0,008, что говорит об увеличении собственного капитала.

Коэффициент маневренности увеличился на 0,035, но его абсолютные значения равны 91,9% и 95,3% за 2010г. и 2011г. соответственно, что говорит о том, что почти все источники собственных средств находятся в мобильной форме.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала уменьшился на 37,114. Его снижение свидетельствует о неэффективном использовании собственного капитала и об уменьшении числа оборотов собственных средств.

Большое значение при анализе придается коэффициенту финансовой устойчивости. Он равен отношению суммы источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов к итогу актива баланса. Значение этого показателя на нашем предприятии за оба года меньше 1, что свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия.

Коэффициент концентрации собственного капитала увеличился на 0,019, что свидетельствует о небольшом росте финансовой устойчивости собственного капитала, стабильности и независимости предприятия от внешних кредиторов.

Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага (ЭФР): $ЭФР = (ROA - \text{СП}) (1 - \text{Кн}) (ЗК/СК)$ [3]

Таблица 2.15 Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага в 2010-2011 гг.

Показатель	2010г.	2011г.
Балансовая прибыль	11290	4580
Налоги из прибыли	2258	916
Среднегодовая сумма капитала, млн. руб.:		
Собственного	1964,5	1427,5
Заемного	18499	13604,5
Плечо финансового рычага (ЗК/СК)	9,4	9,5
Эконом. рент-ть совокупного капитала, %	10,37	9,3
Средняя ставка процента за кредит, %	5	5

$$\text{ЭФР}(2010\text{г}) = (10,37 - 5) (1 - 0,2)(9,4) = 40,4$$

$$\text{ЭФР}(2011) = (9,3 - 5) (1 - 0,3)(9,5) = 28,5$$

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. В 2010 и 2011 годах на ООО «СофтСервис» эффект финансового рычага является положительным это означает, что рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов. Можно сделать вывод, что в фирме не происходит обесценивание собственного капитала, что говорит о правильном управлении капиталом.

Одной из положительных тенденций управления капиталом является сокращение операционного и финансового циклов[4].

На основании данных бухгалтерского баланса определим операционный и финансовый циклы за 2010 и 2011 года.

Учитывая, что выручка от реализации составляет 86530 и 110831 тыс. руб. за 2010 и 2011 соответственно, а себестоимость 78879 и 103699 тыс. руб., можно определить продолжительность операционного и финансового циклов.

Так, продолжительность операционного цикла составит:

$$2010 \text{ год: ПОЦ} = 68 + 28 = 96 \text{ дней}$$

$$2011 \text{ год: ПОЦ} = 56 + 15 = 71 \text{ день}$$

Продолжительность финансового цикла:

$$2010 \text{ год: ПФЦ} = 96 - 73 = 23 \text{ дня}$$

$$2010 \text{ год: ПФЦ} = 71 - 67 = 4 \text{ дня}$$

Из данных расчетов следует, что продолжительность операционного и финансового цикла уменьшилась, что свидетельствует о положительной тенденции управления капиталом на ООО «СофтСервис». Это произошло в результате:

1. Сокращения времени производственного процесса (периода хранения производственных запасов);
2. Рационального снижения длительности изготовления готового продукта и периода его хранения на складе;
3. Использования прогрессивных форм материально-технического снабжения;
4. Ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности;
5. Замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

Список использованной литературы:

1. Сысоева, Е.Ф. Финансовые ресурсы и капитал организации: воспроизводственный подход / Е.Ф. Сысоева // Финансы и кредит. 2007. №21. С. 6-11.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2.- К.: Ника-Центр, Эльга, 2011.
3. Дмитриева Е. Финансовый левиредж: рычаг контроля или контроль над рычагом? // Консультант – 2011. - №11.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (ООО «СОФТСЕРВИС»)

Ахунова Э.И., студентка 4 курса,
научный руководитель: Демьяненко М.С., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В долгосрочном аспекте рыночная эффективность связана с уровнем финансового состояния предприятия. Так, дополнительная прибыль, извлекаемая из конкурентных преимуществ, повышает собственные средства предприятия, его ликвидность, финансовую маневренность.

Торговля играет важную роль в развитии Белгородской области, т.к. затрагивает процессы, связанные с продажей товаров и услуг и их доведения до конечного потребителя, а так же удовлетворение желаний покупателей. Именно поэтому важно проводить оценку финансового состояния торговых предприятий. Компания «СофтСервис» занимает лидирующие позиции в индустрии высоких технологий Белгородской области.

Для общей оценки динамики финансового состояния ООО «СофтСервис» необходимо сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (активы) и срочности обязательств (пассивы) (агрегированный баланс).[1] На основе агрегированного баланса осуществляется анализ структуры имущества организации. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности организации.

Таб. 1 Основные показатели рентабельности ООО «СофтСервис»

Наименование показателя	Содержание показателя	Значение		
		2009 год	2010 год	2011 год
Рентабельность продаж	Прибыль на единицу реализованной продукции	0,012	0,013	0,004
Рентабельность основной деятельности	Прибыль от реализации на 1 руб. затрат	0,012	0,013	0,004
Рентабельность совокупного капитала	Эффективность использования капитала	0,20	0,10	0,019
Рентабельность собственного капитала	Прибыль на каждый рубль, вложенный в деятельность предприятия её владельцами	1,35	0,42	0,16
Период окупаемости собственного капитала	Число лет, в течение которых полностью окупятся вложения в данную организацию	0,74	2,38	6,25
Норма прибыли (ROS)	Отношение чистой прибыли к валовому объему продаж	0,011	0,012	0,004
Доходность активов (ROA)	Отношение чистой прибыли к совокупным активам организации	0,20	0,10	0,019
Доходность капитала (ROE)	Отношение чистой прибыли к собственному капиталу организации	1,69	1,09	0,2

По основным показателям рентабельности ООО «СофтСервис» можно выявить отрицательную тенденцию их снижения. Так снижаются доходности капитала (снижение к концу 2010 года составит 0,6, к концу 2011 года – 0,89), активов (снижение к концу 2010 года составит 0,01, к концу 2011 года – 0,081). Также в основном снижаются показатели рентабельность собственного капитала (снижение к концу 2010 года составит 0,93, к концу 2011 года – 0,26) и рентабельность совокупного капитала (снижение к концу 2010 года составит 0,1, к концу 2011 года незначительное увеличение – 0,081). В основном эти отрицательные изменения связаны с тем, что величина собственного капитала и активов растет гораздо быстрее, чем прибыль. В тоже время наблюдается заметный рост прибыли от реализации на 1 руб. затрат (сначала на 0,001, а к концу 2011 года уменьшается на 0,009). Это связано с тем, что себестоимость и коммерческие расходы ниже прибыли, которая растет (правда медленными темпами) и означает, что предприятие стало эффективнее управлять своим капиталом.

От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Для оценки ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности - от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств.[2]

Чтобы оценить ликвидность баланса ООО «СофтСервис» необходимо рассчитать основные показатели, которые представлены в табл. 1

Таб. 1 Коэффициенты ликвидности

Показатель	Год		
	2009	2010	2011
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{л1}$)	0,83	0,99	1,105
Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{л2}$)	0,41	0,48	0,29
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{л3}$)	0,18	0,14	0,05
Общий показатель ликвидности баланса предприятия ($K_{л\text{об}}$)	0,42	0,46	0,41

Оценив данные показатели можно сказать, что коэффициент текущей ликвидности в 2009 и 2010 годах значение коэффициента ниже 1, что говорит о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств. Однако, в 2011 году этот показатель входит в нормативный интервал, но является низким.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, насколько ликвидные по данным ООО «СофтСервис» за анализируемые три года показатель не входит в нормативный интервал, т.е. ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

Коэффициент абсолютной ликвидности на предприятии ниже нормативного значения, поэтому объем платежей в отдаленном будущем будет превышать объем поступлений.

Общий показатель ликвидности баланса показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных).[3] Показатель достаточно низкий, следовательно, объем платежных обязательств будет превышать объем ликвидных средств. Т.е. можно сказать, что баланс предприятия ООО «СофтСервис» не является абсолютно ликвидным. Эта ситуация не изменится до тех пор, пока предприятие не проведет какие-либо меры, направленные на улучшение финансового состояния в целом.

Непосредственно из аналитического баланса можно получить важнейшие характеристики финансового состояния организации, которые представлены в таб. 2:

Таб. 2 Динамика изменения оборотных средств ООО «СофтСервис»

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год
Источники собственных средств, т. р.	1096	1759	2170
Долгосрочные кредиты банков, т. р.	0	0	0
Долгосрочные займы и прочие долгосрочные пассивы, т. р.	0	0	0
Источники собственных и долгосрочных заемных средств (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3), т. р.	1096	1759	2170
Внеоборотные активы, т. р.	163	142	101
Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств (стр. 4 – стр. 5), т. р.	933	1617	2069
Запасы и затраты, т. р.	6692	10651	16021
Денежные средства и прочие оборотные активы, т. р.	1742	2429	968
Итого оборотных средств, т. р.	10758	19000	21683
Краткосрочные обязательства, т. р.	9825	17384	19614
Наличие собственных оборотных средств (стр. 9 – стр. 10), т. р.	933	1616	2069
Удельный вес собственных оборотных средств в общей сумме оборотных средств, %	8,67	8,5	9,54

Мы видим, что увеличение запасов (к концу 2010 года увеличение составило 3 959 тыс. руб., к концу 2011 года – 5 370 тыс. руб.) произошло по причине увеличения объемов продаж и, как следствие, увеличения объемов прибыли. Внеоборотные активы за анализируемые три года уменьшились (к концу 2010 года уменьшение составило 21 тыс. руб., к концу 2011 года – 41 тыс. руб.). Осуществилось увеличение краткосрочных обязательств на 7 559 тыс. руб. к концу 2010 года и поскольку деятельность предприятия идет достаточно успешно, организация имела возможность закрыть некоторые обязательства.

В целом, заметна положительная динамика увеличения собственных оборотных средств в общем объеме оборотных средств. За счет этих положительных тенденций осуществилось увеличение собственных оборотных средств к концу 2011 года на 1,04%.

Таким образом, проведя анализ финансовой деятельности ООО «СофтСервис», можно отметить, что за исследуемые периоды оборотные средства стали использоваться более эффективно, что привело к положительным результатам в 2011 году от реализации продукции, баланс предприятия ООО «СофтСервис» не является абсолютно ликвидным, однако предприятие в состоянии покрыть краткосрочные пассивы на конец года, а также долгосрочные и постоянные обязательства.

В ООО «СофтСервис» для улучшения финансового состояния необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, находить пути и способы, позволяющие сократить величину задолженности на предприятии. Схема контроля для ООО «СофтСервис» включает в себя несколько этапов:

1. Задается критический уровень дебиторской или кредиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающий критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.
2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка.
3. Проверяется реальность сумм дебиторской и кредиторской задолженности в отобранных документах.

Особое внимание следует уделять анализу данных о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности.

Список использованной литературы:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/Под редакцией П.П. Табурчака, В.М. Гумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 352 с.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.
3. Экономический анализ / Под ред. О.Н. Соколовой. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 320 с.

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Баркалова М.Н., студентка 5 курса,
научный руководитель: Марченкова И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Одним из направлений совершенствования организации бухгалтерского учета в рыночной экономике является ориентация его на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). В России выбран один из наиболее рациональных способов их применения – адаптация. Она предполагает постепенное совершенствование российских правил учета и отчетности, направленное на формирование финансовой информации высокого качества.

Многие положения российских стандартов уже привнесены в методологию отечественного учета из международной практики.[1]

Изменения в области бухгалтерского учета, направленные на приведение действующих в России принципов и правил бухгалтерского учета в соответствие с мировыми стандартами, затронули и учет материальных ценностей.[2]

Материально-производственные запасы (МПЗ) представляют собой один из важнейших факторов обеспечения непрерывности деятельности организации. Достоверная информация о состоянии МПЗ позволяет более надежно оценивать эффективность функционирования организации заинтересованными пользователями финансовой отчетности. Поскольку интересы заинтересованных пользователей значительно различаются, а финансовая отчетность не может удовлетворить все и информационные потребности этих пользователей в полном объеме, возникает проблема наиболее приемлемого способа отражения МПЗ в учете.[3]

Основными нормативными актами, регламентирующими учет материально-производственных запасов (МПЗ), являются МСФО 2 «Запасы» и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», хотя сам предмет стандартизации в этих документах несколько различается.[1]

Так же, как МСФО 2 «Запасы», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» дает определение запасов, устанавливает правила оценки материально-производственных запасов при приемке и порядок их списания на расходы отчетного периода, предъявляет требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности.

Однако МСФО 2 «Запасы» регламентирует учет запасов в целом, а ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» – только МПЗ.[1]

МСФО 2 «Запасы» определяет запасы как активы:

- предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;
- в процессе производства для такой продажи;

– в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Следует отметить существующее противоречие в определении МПЗ в отечественной практике учета: ПБУ 5/01 исключает из состава МПЗ активы, характеризующиеся как незавершенное производство. МСФО 2 трактует категорию запасов шире, чем ПБУ 5/01 включая в нее активы, находящиеся в процессе производства для последующей продажи.[3]

ПБУ 5/01 предписывает оценивать материально-производственные запасы по фактической себестоимости. Материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество или их текущая рыночная стоимость, стоимость продажи снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей.[2] По российскому стандарту бухгалтерского учета материально-производственные запасы могут оцениваться по:

- 1) средней себестоимости;
- 2) себестоимости каждой единицы;
- 3) себестоимость первых по времени приобретения материально-производственных запасов (ФИФО).

Что касается международной практики, то там предусмотрено только два метода:

- 1) ФИФО (основной порядок учета);
- 2) Средневзвешенной себестоимости (основной порядок учета).[2]

В МСФО 2 отсутствуют конкретные критерии признания запасов в финансовой отчетности, но на них распространяются общие критерии признания активов, которые раскрыты в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности. Актив признается таковым при выполнении следующих двух условий:

1. Существует вероятность притока будущих экономических выгод в организацию.
2. Существует возможность надежной оценки актива.

Противоречия возникают с определением критериев признания активов в качестве МПЗ в отечественном учете. В ПБУ 5/01 четких критериев нет.[3]

Порядок определения фактической себестоимости в РСБУ отличается от порядка, установленного МСФО, тем, что методы отнесения производственных накладных расходов на стоимость запасов описаны в соответствующих отраслевых положениях или инструкциях. Во многих случаях накладные расходы включаются в стоимость запасов, даже если они не могут быть прямо отнесены к производственному процессу.

И, наконец, в РСБУ отсутствуют указания относительно того, следует ли создавать резерв под снижение стоимости (обесценение) незавершенного производства. Согласно МСФО данный резерв должен создаваться.[2]

Из изложенного выше можно сделать следующий вывод: в целом принципы учета материально-производственных запасов в российских и Международных стандартах бухгалтерского учета весьма близки, а существующие различия объясняются особенностями нормативной и законодательной базы в РФ.

Список использованной литературы:

1. Анциферова В.А. Различие бухгалтерского учета материально-производственных запасов по российским и международным стандартам // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2006. – Т. 4. №12-1.
2. Нор-Аревян Г.Г. Особенности организации учета материально-производственных запасов на современном этапе // Учет и статистика. – 2009. – №14.
3. Кручанова Ю.А. Определение, признание и оценка материально-производственных запасов: российский и международный подход // Учет и статистика. – 2010. – №17.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Валькова А. В., студент 2 курса,
научный руководитель: Агеева Е.С., ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»

Налоги и государство – явление взаимосвязанные: государство не может существовать без системы налогообложения, в то же время существование налогов без государства также является невозможным. Многочисленные проблемы, с которыми сталкивается любое государство при смене социально-экономической системы и с которыми столкнулась Россия при переходе от административно-командной системы к рыночной экономике, условно можно разделить на три группы:

- проблемы макроэкономической стабилизации;
- институциональные проблемы, к которым относится формирование развитой системы отношений частной собственности, налоговой системы, законодательства и других институтов;
- перспективы экономического роста, определяющие необходимость изменения хозяйственной структуры.

Налоги - необходимый элемент механизма государственного регулирования рыночной экономики, без которого немислимо ее целенаправленное развитие с учетом интересов общества.[1]

Налоговая система РФ - это единая налоговая система российского государства, что относится ко всем трем уровням платежей. Единство налоговой системы в России проявляется, во-первых, в том, что повсеместно действуют (или могут быть введены органами государственной власти субъектов федерации и органами местного самоуправления) одни и те же виды налогов. Во-вторых, что единство отражает равенство прав по конкретизации налогообложения между субъектами одного уровня.

Необходимость единства налоговой системы в РФ вытекает из закрепления в Конституции РФ гарантий единства экономического пространства, отнесения к ведению РФ вопросов финансового регулирования и к совместному ведению РФ и ее субъектов - установление общих принципов налогообложения и сборов.

В связи с этим особую роль и актуальность приобрел процесс формирования налоговой системы как института, обеспечивающего поступления значительной доли доходов бюджета, и как одного из важнейших механизмов регулирования экономических процессов. Налогам отводится важное место среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику.[5] С помощью налогов определяется взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозрасчетный доход и прибыль предприятия.

Для качественной работы налоговой системы Российской Федерации проводят проверку по следующим критериям:

- сбалансированность государственного бюджета. Данный критерий качества налоговой системы подразумевает, что проводимая государством налоговая политика должна обеспечить формирование доходов бюджетной системы РФ, необходимых для финансирования расходов государства по осуществлению им своих функций;
- эффективность и рост производства. Проводимая налоговая политика должна содействовать устойчивому развитию экономики, приоритетных отраслей и видов деятельности, отдельных территорий;

– стабильность цен. Проводимая налоговая политика должна обеспечивать оптимальное соотношение прямых и косвенных налогов с целью достижения устойчивости цен и предотвращения эффекта инфляционного ожидания;

– эффективность социальной политики, обеспечиваемая при соблюдении принципа всеобщности и равномерности налогообложения граждан;

– полнота и своевременность уплаты налогов может быть обеспечена за счет улучшения информированности налогоплательщиков о подлежащих уплате налогах, правилах их исчисления и сроках уплаты.

Основными тенденциями развития налоговой системы являются:

– общее снижение налогового бремени для товаропроизводителей, в том числе за счет уменьшения ставок по некоторым видам налогов, повышения роли целевых налоговых льгот;

– устранение противоречий в действующем законодательстве, регулирующем налоговые отношения, его упрощение;

– поэтапный перенос налогового бремени с предприятий на ренту от использования природных ресурсов;

– повышение удельного веса прямых налогов при одновременном уменьшении доли косвенных налогов в общем объеме поступлений в бюджетную систему РФ;

– развитие налогового федерализма, учет фискальных интересов регионов и муниципальных образований, повышение доли собственных доходов в доходной части их бюджетов;

– совершенствование и строгое соблюдение организационных принципов построения налоговой системы, а также принципов налогообложения;

– повышение политической ответственности, которое должно заключаться в проведении такой налоговой политики, которая зависела бы от объективных экономических условий;

– гибкое реагирование системы налогообложения на изменения экономической конъюнктуры;

– усиление налоговой дисциплины и налоговой культуры налогоплательщиков;

– выравнивание условий налогообложения за счет сокращения и упорядочивания налоговых льгот;

– совершенствование системы налогового контроля и ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Принципы построения налоговой системы в Российской Федерации определены Конституцией и Налоговым Кодексом. В России действует трехуровневая налоговая система, состоящая из федеральных, региональных и местных налогов, что соответствует мировому опыту федеративных государств. Они сформулированы в части I Налогового кодекса, третья статья которого устанавливает основные начала законодательства о налогах и сборах:

– каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения. При установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога.

– налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев.

– не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала.

– налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными.

– не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство РФ и, в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории РФ товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничить или создавать препятствия не запрещенной законом экономической деятельности физических лиц и организаций.

– ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, обладающие установленными Кодексом признаками налогов и сборов, не предусмотренные им либо установленные в ином порядке, чем это определено Кодексом.

– при установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить.

– неустраимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов).

Принципиальные основы налогообложения и функционирование налоговой системы РФ мы можем рассмотреть на рис. 1.



Рисунок 1 - Принципы построения Российской системы налогообложения

Отметим необходимость укрепления налоговой системы РФ. Для этого необходимо существенно повысить качество планирования и финансирования государственных расходов, укрепить доходную базу бюджетной системы, создать необходимые механизмы контроля за эффективностью использования государственных финансовых ресурсов. Основная задача этого этапа - обеспечение налоговыми доходами минимизации дефицита федерального бюджета с тем, чтобы за счет внутренних и внешних источников и приемлемой степенью надежности финансировать экономическое развитие страны.[4]

Основные направления совершенствования налоговой системы России в этом общем контексте видятся следующими:

- ослабление налогового бремени и упрощение налоговой системы путем отмены неэффективных налогов и отчислений во внебюджетные фонды;
- расширение налоговой базы благодаря отмене ряда налоговых льгот, расширение круга плательщиков налогов и облагаемых доходов в соответствии с принципом «налоговой справедливости»;
- постепенное перемещение налогового бремени с предприятий на физических лиц;
- решение комплекса проблем, связанных со сбором налогов и контролем за соблюдением налогового законодательства.[2]

Целесообразно провести ряд действий по оптимизации налоговой системы РФ:

- резко увеличить налогооблагаемую базу и ставки ресурсных платежей как основной составляющей дифференциальной ренты, которая должна поступать в доходы государства;
- расширить права местных органов при установлении ставок налогов на имущество юридических лиц (но исключить налогообложение оборотных средств) и граждан;
- расширить меры по налоговому стимулированию инвестиционного процесса и преимущественного направления предприятиями средств на развитие, совершенствование и расширение производства, развитие малого бизнеса, поддержку аграрного сектора;
- усилить социальную направленность налогов. Для этого нужно постоянно увеличивать, с одной стороны, необлагаемый минимум доходов граждан, а с другой - ставку подоходного налога лиц с очень высокими доходами, а также расширить круг подакцизных предметов роскоши и повысить ставки акцизов на них.

В перспективе, когда будет обеспечена финансовая стабилизация и в полную силу задействованы рычаги рыночной экономики, можно ставить вопрос о формировании сбалансированной (с изменением некоторых акцентов) системы взимания налогов, выполняющей не только фискальную (для обеспечения потребностей государства), но и в должной мере стимулирующую и регулирующую функции.[3]

Реформирование действующей налоговой системы должно осуществляться в направлениях создания благоприятных налоговых условий для товаропроизводителей, стимулирования вложения заработных средств в инвестиционные программы, обеспечения льготного налогового режима для иностранных капиталов, привлекаемых в целях решения приоритетных задач развития российской экономики. Эти направления имеют непосредственное отношение практически ко всем федеральным и региональным налогам. Среди них ключевое значение получают налоги на прибыль и на добавленную стоимость, которые в решающей мере определяют налоговое бремя на товаропроизводителей и благодаря этому способны либо подавить производство, либо стать мощным рычагом стимулирования.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс РФ часть 2 N 117-ФЗ от 05.08.2000г.
2. Налогообложение: Учеб. пособие. Грисимома Е. Н. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2010.
3. Налоги и налогообложение. Сер. «Учебники и учебное пособие». Дуканич Л. В. - Ростов н/Д: Феникс, 2011.
4. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2001.
5. Крохина Ю. А. Налоговое право: учебник - М.: . Высшее образование, 2010. - 410 с.

АНАЛИЗ ФОРМ И МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Горяинова Ю.В., студент 3 курса,
научный руководитель: Дмитрик Е.Г., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Зарубежный опыт показывает, что в условиях ресурсной необеспеченности малого инновационного бизнеса важнейшим фактором его существования является организация своеобразной сети его поддержки. Основные направления ее таковы:

- финансовая поддержка (наличие многочисленных доступных источников рискованного капитала);
- материально – техническая (сдача в аренду и возможность покупки, в том числе на льготных условиях, средств производства – зданий и сооружений, техники, научного оборудования, транспортных средств, оргтехники);
- информационная (обеспечение возможностей пользования информационными сетями и техническими библиотеками, доступа к базам данных);
- консультативная (развитие специализированных услуг консультирования, ориентированных на организаторов мелких инновационных предприятий, по вопросам налогообложения, страхования, планирования, маркетинга, ведения отчетности, оформления патентов.

Направлениями активизации интеллектуальной деятельности и инновационных процессов является мобилизация ресурсов для развития приоритетных направлений в создании наукоемкой продукции, обновлении средств производства и совершенствовании сферы услуг [1]. Также необходимо одновременно применять организационно – экономические и управленческие нововведения в сфере общественного производства [2].

Анализ форм и методов развития инновационного предпринимательства в зарубежных странах, позволяет выделить основные условия и факторы, способствующие развитию предпринимательства, а также дает возможность использовать зарубежный опыт поддержки малого бизнеса.

Так, одной из распространенных форм поддержки инновационного предпринимательства является льготное финансирование за счет кредитных финансовых ресурсов для мелких фирм и государственные гарантии на кредитование в рамках специализированных программ для малого бизнеса.

Такие программы существуют в США, Японии, Германии и других странах. Например, в США существует свыше 20 специализированных кредитных программ (краткосрочных – для приобретения оборотных средств, обеспечения экспортных операций, оказания экстренной помощи и др.; долгосрочных - для приобретения недвижимости, оборудования и/или для модернизации и расширения деятельности, помощи при бедствиях, проведения научно – исследовательских работ). Развитие подобной системы в нашей стране позволит значительно расширить базу финансовых ресурсов поддержки предпринимательства за счет привлечения частного капитала.

Интересен опыт инвестиционного кредитования сектора малого и среднего предпринимательства (МСП), широко распространённый в США, Японии и Англии. В его основе создание сети частных инвестиционных компаний (Small Business Investment Companies – SBIC), которые, используя собственный капитал и привлекая заимствованный капитал, осуществляют различные инвестиции в МСП. Эти компании предоставляют акционерный капитал, долговременные займы, облигационные займы, а также оказывают услуги по финансовому менеджменту. Побудительным стимулом для их деятельности является возможность участия в прибылях в случае успешного развития и дальнейшего расцвета малых предприятий.

Другим направлением поддержки является обеспечение взаимодействия между разработчиками, научно-исследовательскими институтами, университетами и испытательными лабораториями. В мировой практике есть примеры объединения финансовых ресурсов различных ведомств в целях выполнения НИОКР по государственной тематике. Примером поддержки инновационной деятельности США, являются программы «Инновационные исследования в МСП» (Small Business Innovation Research – SBIR (*10) и «Распространение технологий МСП» (Small Business Technology Transfer – STTR). Эти программы обеспечивают бюджетное финансирование на конкурсной основе научно – исследовательских работ, проводимых предприятиями сектора МСП по тематике ведущих федеральных ведомств. Такие работы проводятся в три этапа. Только призёры I этапа (длительностью до 1 года), допускаются ко II этапу (длительностью до 2 лет), на котором объём субсидирования НИОКР в 3-5 раз больше. Призёры II этапа допускаются к III этапу, на котором самые успешные инновационные разработки выигрывают подряды на коммерциализацию и практическое внедрение своих разработок в производство. Учитывая этот опыт, желательно, в рамках уже существующего государственного «Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», рассмотреть возможность объединения части средств ведущих отраслей народного хозяйства (оборонная и авиационно-космическая промышленность, энергетика, металлургия, здравоохранение, транспорт и др.), предусмотренных для проведения научно – исследовательских работ. Очень серьёзной проблемой инновационных предприятий сектора МСП, является защита прав интеллектуальной собственности. В этой связи Японское правительство, по примеру США, предприняло ряд организационных и законодательных мер, обеспечивающих совершенствование национальной системы регистрации прав интеллектуальной собственности, её защиты и распространения. В условиях нашей страны, целесообразно создать экспертный совет, наделённый правом давать заключения о целесообразности финансирования затрат на патентование инновационных разработок малых предприятий и сертификацию новых продуктов в других странах. Для финансирования этих затрат можно использовать государственные гарантии и механизм льготного кредитования. Это позволит многим инновационным предприятиям найти средства для патентования и сертификации имеющихся разработок обладающих мировой новизной и конкурентоспособностью, облегчив им возможность выхода на мировые рынки [3].

Исходя из ограниченности финансовых и материальных ресурсов, которые можно направить на дальнейшее развитие МСП, целесообразно обратиться к опыту Великобритании и Японии в части подходов в формировании приоритетных направлений развития МСП. Например, в Великобритании в целях оптимизации использования финансовых ресурсов с 2000 г. принята 2-х уровневая система приоритетов поддержки МСП. Аналогично этой системе, предлагается рассмотреть целесообразность применения подобной системы в нашей стране. Первый уровень приоритетности должен соответствовать масштабам общегосударственного применения и способствовать ускоренному накоплению ресурсов необходимых для экономических и социальных преобразований, обеспечивая высокую результативность поддержки и развития конкретных групп предприятий, обладающих стратегической важностью для социально–экономического развития страны. Второй уровень приоритетности должен соответствовать региональным и местным целям социально-экономического развития и накапливать для их достижения достаточные ресурсы путём поддержки наиболее эффективных и быстро развивающихся предприятий, а так же предприятий высокой социальной значимости [4].

Необходимо создание системы информационного обслуживания МСП. В качестве примера можно взять сеть бесплатного информационного обслуживания SBA-Net, в которой действуют следующие информационные системы службы поиска инвесторов и финансовой поддержки для МСП на сумму от \$0,25 до \$5 млн., система обеспечения информацией предпринимателей о возможностях взаимодействия малых средних и крупных предприятий, система для осуществления маркетинговых исследований в части изыскания и размещения

государственных, региональных и частных заказов, о поставках и закупках, информационная система о технологических ресурсах, высоких технологиях и предприятиях реализующих эти технологии или ведущих НИОКР в этих направлениях, система для развития экспортных возможностей МСП и поиска партнеров в международной торговле, предоставление консультаций и информации о финансовых, правовых, таможенных и других особенностях осуществления экспортных операций, система для размещения сведений генеральных подрядчиков (федеральных, региональных и местных органов власти, крупных предприятий, международных компаний и др.) о текущих или перспективных субконтрактных возможностях для МСП. Целесообразно учесть опыт экономических преобразований в восточной части объединённой Германии где была проведена инвентаризация и всесторонняя диагностика крупных предприятий для выделения из них малых дееспособных предприятий с обеспечением для них устойчивого взаимодействия с другими поставщиками, производителями и потребителями продукции. При этом обеспечивались для мелких собственников условия приобретения недвижимости и оборудования, выделенных в результате реструктуризации крупных предприятий. Для этого недвижимость и выделенные предприятия продавались в рассрочку без земельного участка, с освобождением от платежей в течение первых 2-4 лет, а передача земли осуществлялась на условиях долгосрочной аренды с последующим выкупом [5.] Такой подход дает возможность избавить крупные предприятия от неиспользуемых мощностей, снизив затраты на их содержание и позволяет активизировать деятельность по расширению сектора МСП, одновременно снизив социальную напряженность в местах с высоким уровнем безработицы.

Проведенный анализ дает возможность выработать направления усиления влияния факторов внешнего воздействия на предпринимательство с целью стимулирования инновационной активности, как за счет возможности привлечения льготных источников финансирования, так и за счет развития конкурентоспособности, финансовой независимости и прибыльности бизнеса в условиях обостренной конкуренции на фоне снижения платежеспособного спроса.

Список использованной литературы:

1. Виноходова, А.Ф. Финансовая среда предпринимательства [Текст]: учеб. пособие / А.Ф. Виноходова, Е.Г. Дмитрик. Старый Оскол: ТНТ, 2012. – 352 с.
2. Горбунов, В.Л. Инновационное предпринимательство и условия его развития [Текст]: / В.Л. Горбунов //Матер. междунар. форума «Инновационные технологии и системы»: — Минск: ГУ «БелИСА», 2010. – С. 48-51
3. Ивантер, В.В. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России [Текст] / В.В. Ивантер, Н.И.Комков //Проблемы прогнозирования. - 2011. -№ 3 – С. 15-17
4. Иванченко, В. Проблема инновационного воспроизводства [Текст]/ В. Иванченко // Экономист. -2013. - № 2 – С 19-22
5. Михеев, В. Инновационная экономика, социалистическая демократия, глобальная ответственность [Текст] / В. Михеев //Общество и экономика. - 2007.- № 9 – С.54-58.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБОБЩАЮЩЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (ФОНДООТДАЧИ) ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Гурова Я.О., студент 5 курса,
научный руководитель: Мальчикова С.Н., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Проблема рационального использования накопленного производственного потенциала и повышения его эффективности всегда находилась в центре внимания экономической науки и хозяйственных руководителей предприятий и фирм.

Особое значение эти вопросы приобретают в условиях рыночной экономики. Интенсификация производства и повышение его эффективности находятся в прямой зависимости от сбалансированности всех ресурсов, которыми располагает фирма, и прежде всего от оптимального объема, состава, технического уровня и степени использования средств труда.

Рыночная экономика вносит свои коррективы в управление объемами производства, обязательным условием которого является оптимизация структуры основных фондов. Систематическое повышение эффективности использования основных производственных фондов выступает одним из главных источников роста промышленного производства, эффективности капитальных вложений, снижения издержек производства и других показателей. Это и выдвигает в число актуальных проблем дальнейшее исследование эффективности использования основных производственных фондов.

В течение продолжительного периода времени проблема улучшения использования основных производственных фондов обсуждается в экономической литературе, однако на сегодняшний день по ряду вопросов нет единой точки зрения. Это в определенной мере связано с тем, что переход экономики России к рыночным условиям требует адаптации и увязки ряда экономических категорий с международными стандартами статистического учета и анализа. В свою очередь, это приводит к необходимости уточнения сущности и экономического содержания понятия основных фондов, совершенствования их классификации по ряду признаков, решения проблемы выбора стоимостной оценки основных производственных фондов для расчета обобщающего показателя их эффективности — фондоотдачи.

Внедрение в практику хозяйствования новых методологических положений, инструкций, классификаций согласно стандартам СНС ООН-93, отражающих вопросы учета и статистики основных фондов, требует совершенствования методологии статистического анализа показателей эффективности использования основных производственных фондов.

Анализ эффективности использования основных производственных фондов проводится по различным направлениям с использованием всего арсенала методов. Однако из всей системы технико-экономических показателей использования основных производственных фондов только фондоотдача обладает количественной и качественной характеристикой. Именно фондоотдача аккумулирует в себе изменения, вызванные различными группами показателей степени использования производственного оборудования, обобщает их влияние в едином выражении и позволяет комплексно оценить использование основных производственных фондов. Фондоотдача в наиболее общем виде свидетельствует о том, насколько эффективно используются здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, все без исключения группы основных производственных фондов.[1]

Фондоотдача - обобщающий показатель использования производственных основных фондов. На величину и динамику фондоотдачи влияют многие факторы, зависящие и независящие от предприятия, вместе с тем резервы повышения фондоотдачи имеются на каждом предприятии, участке, рабочем месте. Интенсивный путь ведения хозяйства предполагает систематический рост фондоотдачи за счет увеличения производительности

машин, механизмов и оборудования, сокращения их простоев, оптимальной загрузки техники, технического совершенствования производственных основных фондов. Для выявления неиспользуемых резервов важно знать основные направления факторного анализа фондоотдачи, вытекающие из различий в подходах к моделированию данного показателя.

При анализе фондоотдачи возможно использование различных подходов к моделированию факторной системы. [2] Основные модели факторного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные модели факторного анализа фондоотдачи

Порядок расчета и обозначения	Факторы, влияющие на фондоотдачу
<p>1. $f = \frac{N}{F}$ где N - общий объем товарной продукции (выручка от реализации); F - среднегодовая стоимость основных производственных фондов [3]</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Общий объем товарной продукции (выручка от реализации) -Среднегодовая стоимость основных производственных фондов
<p>2. $f = \frac{N}{\text{Ч}} \cdot \frac{B}{V} = \frac{B}{V}$ где Ч - среднесписочная численность; B - производительность труда на одного работника; V – фондовооруженность [4]</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Производительность труда -Фондовооруженность труда
<p>3. $f = \frac{F_a}{F} * \frac{N}{F_a} = d * fa$ где N - общий объем товарной продукции; F_a - стоимость активной части; F - стоимость основных фондов; D - доля активной части основных фондов</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Доля активной части основных фондов -Фондоотдача активной части
<p>4. $f = \frac{F_a}{F} * \frac{F_{до}}{F_a} * \frac{N}{F_{до}}$ где F_{до}- среднегодовая стоимость действующего оборудования</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Доля активной части в общей сумме основных фондов -Удельный вес действующего оборудования в активной части основных фондов -Фондоотдача действующего оборудования
<p>5. $f = \frac{F_a}{F} * \frac{F_{маш}}{F_a} * \frac{T_{см}}{Q_{д*I}} * \frac{I}{C} * \frac{T_{ч}}{T_{см}} * \frac{N}{T_{ч}}$ где F_{маш} - стоимость установленных (действующих) машин и оборудования; T_{см} - количество отработанных станко - смен; C - средняя стоимость единицы оборудования; Q_д - количество единиц действующего оборудования; I - продолжительность отчетного (анализируемого) периода, в днях; T_ч - количество отработанных станко-часов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Доля активной части основных фондов в общей их стоимости -Доля машин и оборудования в стоимости активных основных фондов -Коэффициент сменности работы оборудования ($\frac{T_{см}}{Q_{д*I}}$) -Средняя стоимость единицы оборудования -Продолжительность станко-смены -Выработка продукции за 1 станко-час работы оборудования -Продолжительность отчетного периода, в днях
<p>6. $f = \frac{N}{N_{ос}} * \frac{N_{ос}}{W} * \frac{W}{F_a} * \frac{F_a}{F}$ где N_{ос} - основная (профильная) продукция предприятия; W - среднегодовая производственная мощность [5]</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Уровень специализации предприятия -Коэффициент использования среднегодовой мощности предприятия -Фондоотдача активной части основных фондов, исчисленная по мощности -Доля активной части основных фондов в общей их стоимости

<p>7. $f = \frac{N}{N_p} * \frac{N_p}{M} * \frac{M}{F_a} * \frac{F_a}{F}$ где N_p - реализованная продукция предприятия; М - среднегодовая производственная мощность [4]</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Коэффициент специализации предприятия - Коэффициент использования производственной мощности - Фондоотдача активной части - Удельный вес активной части в общей стоимости основных фондов
<p>8. $f = \frac{N_p}{\chi} * \frac{\chi}{E} * \frac{E}{C_n} * \frac{C_n}{Дбз} * \frac{Дбз}{Крз} * \frac{Крз}{F}$ где E - среднегодовое потребление электроэнергии; C_n - себестоимость продукции; Дбз - дебиторская задолженность предприятия; Крз - кредиторская задолженность предприятия. [6]</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выработка на одного человека - Энергопотребление на одного человека ($\frac{E}{\chi}$) - Доля электроэнергии в себестоимости продукции ($\frac{E}{C_n}$) - Доля дебиторской задолженности в себестоимости продукции ($\frac{Дбз}{C_n}$) - Доля покрытия кредиторской задолженности дебиторской ($\frac{Дбз}{Крз}$) - Доля заемных средств на рубль производственных фондов ($\frac{Крз}{F}$)

Применение двухфакторной модели 1 при анализе фондоотдачи позволит ответить на вопрос, как изменение выручки от реализации продукции и среднегодовой стоимости основных производственных фондов повлияли на изменение фондоотдачи. Влияние на изменение фондоотдачи таких факторов как производительность труда и фондовооруженность труда мы сможем определить, используя двухфакторную модель 2. При анализе фондоотдачи применение модели 3, 4 позволит ответить на вопрос, как изменение в структуре основных фондов, т.е. в соотношении активной и пассивной их частей, повлияли на изменение фондоотдачи. Для того, чтобы раскрыть влияние на фондоотдачу действия экстенсивных и интенсивных факторов использования основных фондов (в том числе машин и оборудования), необходимо использовать в анализе более полную модель 5. Одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на эффективность использования основных фондов, является улучшение использования производственных мощностей предприятия и его подразделений. Чтобы установить взаимосвязь между фондоотдачей и уровнем использования производственной мощности при анализе фондоотдачи возможно применение факторной модели 6, 7. Показатель фондоотдачи тесно связан и обобщает такие показатели, как объем выручки от реализации продукции; численность персонала, занятого в производстве продукции; энергопотребление; себестоимость продукции; дебиторская задолженность предприятия; кредиторская задолженность предприятия; среднегодовая стоимость основных производственных фондов. Используя модель 8 при анализе фондоотдачи, можно учесть влияние каждого из этих факторов. [2]

В настоящее время динамика фондоотдачи имеет неустойчивый характер, в отдельных отраслях промышленности динамика ее относительно стабильна или растет очень медленно.

Динамика показателя фондоотдачи изучается индексным методом. Исчисление системы сводных индексов переменного и постоянного составов, а также индекса структурных сдвигов позволяет ответить на вопрос, как изменилась динамика средней по предприятию фондоотдачи под влиянием изменения ее в производственных цехах (участках) и в результате структурных сдвигов, т. е. за счет перераспределения объемов основных фондов (по стоимости) по подразделениям предприятия. Каждый индекс имеет свой экономический смысл, свое содержание. [7]

Углубляя анализ динамики фондоотдачи, следует определить степень воздействия на нее, отдачи активной части фондов (машин и оборудования), так как именно от степени эффективности использования этой части фондов зависит уровень общего показателя фондоотдачи.

Связь между фондоотдачей, рассчитанной по всем основным фондам, и отдачей их активной части имеет следующий вид:

$$\text{ФО общ.} = \text{ФОА} \times D_A,$$

где ФОА — фондоотдача активной части фондов, а D_A — удельный вес активной части в общей стоимости фондов.

Взаимосвязь показателей имеет место и для относительных величин — индексов. Индексная модель наиболее информативна и позволяет определить как направление влияния факторов, так и размер их влияния в относительном и абсолютном выражении.

Следует заметить, что в указанной взаимосвязи, применяемой для анализа общей фондоотдачи по совокупности предприятий (участков, цехов), показатели-факторы представляют собой средние значения показателей по изучаемой совокупности. В связи с этим при использовании индексной модели факторным индексом является индекс фондоотдачи активной части основных фондов переменного состава, который в аналитических целях может быть разложен на субиндексы постоянного состава и структурных сдвигов. Это позволяет преобразовать двухфакторную модель в трехфакторную, что обеспечивает более детальный анализ динамики общего показателя фондоотдачи под влиянием изменения отдачи активной части фондов в структурных подразделениях, распределения активной части по ним и в результате изменения удельного веса (доли) активной части фондов в общем объеме основных фондов изучаемой совокупности. [8]

Количественное влияние факторов в абсолютном выражении может быть определено двумя методами: методом обособленного и взаимосвязанного (последовательно-цепного) изучения роли факторов. Первый метод предполагает, что факторы не взаимосвязаны и действуют изолированно. В этом случае выявление роли факторов устанавливается при значении величин других факторов, фиксированных на уровне базисного периода. Поскольку в действительности все факторы, так или иначе, взаимосвязаны, результаты расчетов будут отклоняться от реальных размеров их влияния. Это проблема «неразложенного остатка» — результата совместного взаимодействия факторов, который затем должен быть разложен по результатам взаимодействия. Более широкое применение на практике получил последовательно-цепной метод, согласно которому размер влияния фактора на результативный показатель определяется при фиксированных уровнях других показателей — факторов модели на уровне отчетного периода. Указанные методы не противоречат один другому, а дополняют друг друга. [9]

Видовая структура активной части фондов — машин и оборудования — также различна. По существующей классификации она представлена силовыми и рабочими машинами, информационным оборудованием, включая вычислительную технику. Из них только рабочие машины и оборудование непосредственно воздействуют на предмет труда или участвуют в технологическом процессе производства продукции. С их помощью непосредственно добываются природные блага и преобразуются в необходимые для общества продукты. Назначение информационного оборудования — преобразование и хранение информации.

Поэтому при расчете удельного веса машин и оборудования в общей полной учетной стоимости основных фондов он будет завышен, а значит, не точно будет истолкована степень эффективности использования как активной части, так и всех фондов. Кроме этого, объединять в одну группу основные фонды, различные по своему технологическому назначению и срокам службы, на наш взгляд, нецелесообразно.

Считаем, что при проведении анализа видовой структуры фондов с целью определения ее прогрессивности, изучения динамики отдачи активной части фондов и выявления влияния доли машин и оборудования на эффективность использования всех

основных фондов указанную группу необходимо исключать. В целях же совершенствования классификации целесообразно, на наш взгляд, выделить информационное оборудование в отдельную группу. [1]

Следует отметить, что при проведении анализа эффективности использования основных фондов с целью выявления наиболее значимых факторов, определяющих уровень и динамику показателя фондоотдачи как всех фондов, так и их активной части, необходимо проанализировать степень использования той части рабочих машин и оборудования, по которой определяется производственная мощность.

Список использованной литературы:

1. Афонько Н.В. Статистический анализ динамики обобщающего показателя эффективности использования основных производственных фондов. – Учёт и статистика, 2007, № 8. – С.209-212
2. Дубинина Е.Н. Факторный анализ фондоотдачи интеграционных формирований Иркутской области. – Научно – практический журнал «Вестник ИрГСХФ», 2010, №32
3. Слепнёва Т.А., Яркин Е.В. Экономика предприятия. – Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2009. – 456 с.- С.148
4. Зайцева О.П., Жукова Т.В. Основные средства: обновление методики комплексного анализа. – Экономический анализ: теория и практика, 2003, №2. – С. 52-64
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа - М.: ИНФРА-М. – 2010.- С.137
6. Интернет – ресурс: www.econom.khsu.ru // Крюков А.Ф., Комаров В.В., Комаров Т.И. Метод факторного анализа фондоотдачи
7. Лазаренко А.Л. Факторный анализ эффективности промышленного производства. – Вестник ОрелГИЭТ, 2011, №4 (18). – С. 74-76
8. Игольников Г.Л., Кузнецова С.А., Кужахметова Г.М. Основные фонды машиностроительных предприятий: методы оценки и диагностики состояния и использования. – Вестник Ярославского государственного университета, 2007, №5 . –С.92-101
9. Андреев Н.Ю. Оценка эффективности использования основных фондов морского порта. – Научные труды дальневосточного государственного технического рыбохозяйственного университета, 2010, № 22. – С.55-61

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

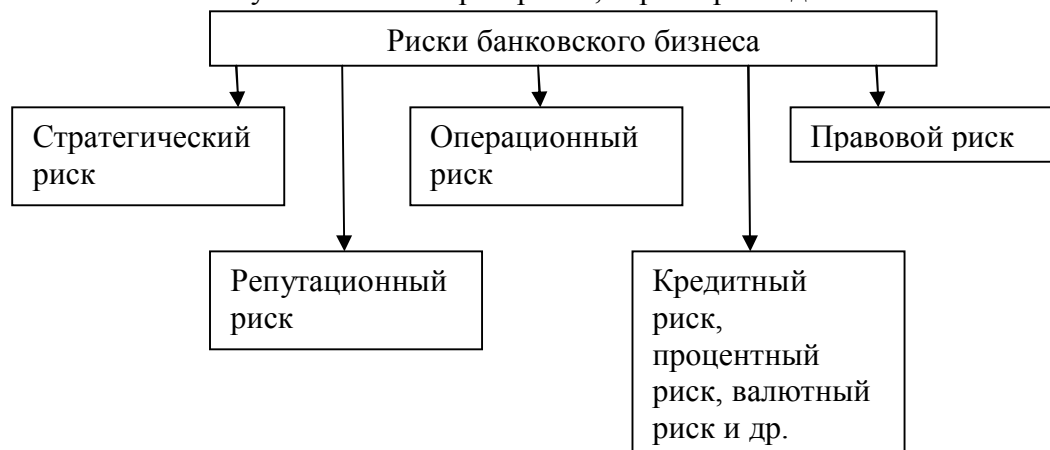
Домарева Ю.А., студентка 5 курса,
научный руководитель: Ильичёва Е.В., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Ведение бизнеса переходит к электронному способу, поэтому возникает кардинальное изменение соотношения между различными видами риска, с которым сталкиваются банки. Эта проблема привлекла к себе большое внимание центральных банков.

Базельский комитет по банковскому надзору при Банке международных расчетов (БМР) был основан в г. Базель (Швейцария) в 1974 году и провел первое исследование. В ноябре 1999г. по электронным банковским услугам создали рабочую группу. Они сделали свои выводы, и Базельский комитет совместно с БМР в мае 2001г. приняли значащий рекомендательный документ, в котором были определены основные категории рисков и зафиксированы главные принципы управления ими, которых должны придерживаться банки, развивающие бизнес в новой сфере.

Из документов Базельского комитета можно отметить категории риска, которые характерны для банковского бизнеса. [1]

Рисунок 1 - Категории риска, характерные для банковского бизнеса



Эксперты в настоящее время единодушно главное внимание уделяют стратегическому риску. Он возникает по причине возможности принятия ошибочного управленческого решения в отношении опоры на какое-либо информационно-технологическое направление. Банк, который играет роль IT-лидера и взял под контроль формирующую стратегию, в случае верного выбора получает наибольшие прибыли, в связи с тем, что «снимает сливки» в быстрорастущем сегменте финансового рынка, но если проигрывает сделанные им «высокие ставки», например, крупные стратегические инвестиции в ту или иную технологию, то терпит максимальные убытки. Банк может уменьшить стратегический риск, избрав адаптивную стратегию, с точки зрения капитальных расходов, но увеличивает его с точки зрения доходов.

В случае стратегического риска речь идет о возможности нарушения в процессах обработки и передачи информации, электронного хранения – уничтожение, искажение, перехват данных или злоупотребление в результате ошибок, технических неполадок, мошенничества персонала и клиентов или действий хакеров. Вместе с тем, бывают и отклонения в работе банковских информационных систем – появление перегрузок в связи с недостаточной мощностью компьютерно-программных комплексов.

Операционный риск – это вероятность образования убытков прибылей по причине сбоев в выполнении ежедневных обыденных банковских операций. Освоение сотрудниками банка новых технологий, привлечение других организаций к предоставлению каких-либо видов электронных банковских услуг (аутсорсинг) и функционирование системы безопасности – это 3 главные «зоны» операционного риска.

Возникновение операционного риска в сфере банковских услуг в последнее время становится весьма значимо. Предоставление IT-интенсивных услуг банка через специальные фирмы (первым делом банки взаимодействуют с компаниями, которые разрабатывают прикладные программы) дает возможности уменьшить инвестиционный бюджет и уклониться от найма дорогостоящих специалистов, что является очень важным для не очень больших финансовых учреждений. Одновременно банки стали в некоторой степени зависимыми от таких партнеров, а общий уровень банковского обслуживания начал определяться итогами работы нескольких, часто связанных друг с другом компаний, сотрудники которых не всегда обладают обширным пониманием отрасли банковского дела. Трудность такого положения усиливается тем, что привлеченные к оказанию услуг фирмы могут отдать выполнение некоторых функций на субподряд, например, за границу. Вместе с тем, узость круга контрагентов, которые имеют высокий уровень квалификации, увеличивает степень концентрации риска.

В связи с нарушениями законов имеет место правовой риск. Юридические процессы оформляются медленнее экономических, и это расхождение очень заметно в сфере Интернет-бизнеса.

Репутационный риск возникает в связи с развитием электронного сервиса, он реализуется в сокращении клиентов, оттоке вкладов и связан с нарушениями в обслуживании клиентов. Отличие нового способа оказания услуг заключается в том, что в условиях прямого Web-взаимодействия с клиентами информация о появлении неполадок в электронных операциях можно сказать, видны сразу и распространяются значительно быстрее прежнего. Репутационный риск способен заметно увеличиться в том случае, если предоставляемые сведения о наличии таких проблем, окажутся недостаточными или несвоевременными, а также, если недостаточно хорошо продуман диалог по электронной почте с заёмщиками и вкладчиками. Во время адаптации к новым технологиям клиенты показывают некую нервозность по отношению к каким-либо событиям. Не составит исключения и то, что репутационный риск у банка станет значительно весомым просто потому, что хакеры могут взломать сайт у другого банка, который предоставляет такие же или похожие услуги онлайн.

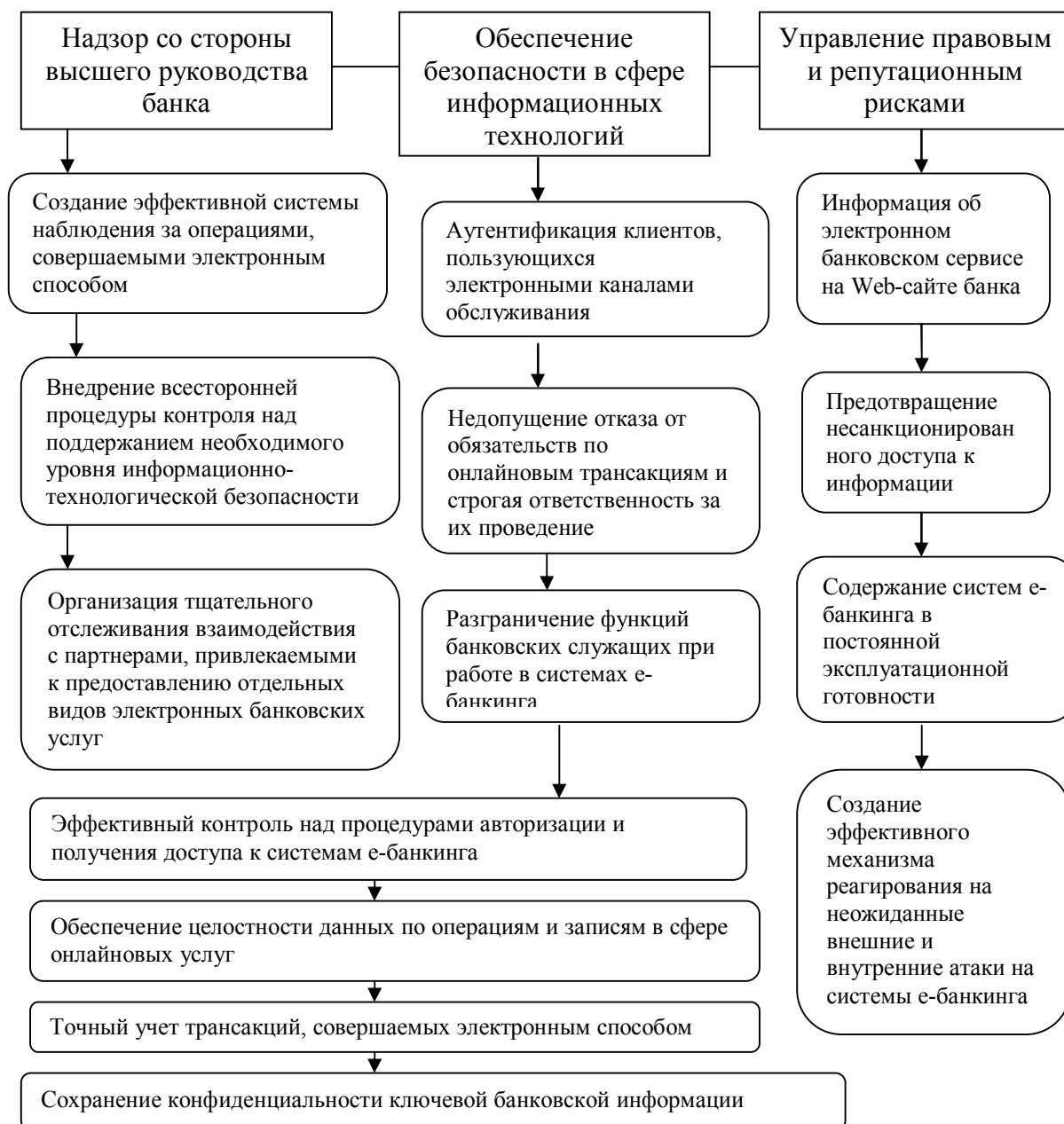
Вполне естественно, что с возникновением Интернет-банкинга меняются и другие категории риска – валютный, процентный, кредитный и пр. К повышению кредитного риска приводит применение «мягких» процессов дистанционной оценки кредитоспособности подразумеваемых заемщиков или получение электронных денег у не очень надежного эмитента. Валютный риск и риск ликвидности стали очень актуальными для банков, которые осуществляют существенные операции с цифровой наличностью, а рыночному риску необходимо особое внимание со стороны тех банков, которые дают развитие программам секьюритизации ссуд через Интернет. Конкретно на таких направлениях и должно быть сконцентрировано в современных коммерческих банках управление рисками.

Внимание в центральных банках и других надзорных органах концентрируется на повышении системного риска и усилении глобализации. С развитием первой тенденции стимулируются теоретические исследования с целью разработки механизмов компенсации возросшего риска, как в банковской сфере, так и в системе взаимоотношений «финансы – промышленность».

Вторая тенденция активизирует усовершенствование партнерства национальных так и других отраслей экономики. Необходимо при этом, во-первых, обеспечение упреждающего воздействия государственного регулирования и его нейтральности к конкурирующим технологиям и финансовым институтам, а во-вторых, избежание ненужного сдерживания технологического прогресса и содействие в формировании грамотных в электронном смысле банковских клиентов.

Базельский комитет по банковскому надзору разработал 14 принципов управления рисками в сфере электронных банковских услуг. Эти правила не являются обязательными для исполнения, но многие солидные банки развитых стран соблюдают эти требования. Принципы управления рисками сгруппированы в 3 крупные категории. [2]

Рисунок 2 - Принципы управления рисками в сфере электронных банковских услуг



Таким образом, столь серьезный подход надзорных органов к проблеме управления рисками в сфере электронных банковских услуг обеспечивает уверенность в том, что коммерческие банки смогут полноценно развивать Интернет-сервис, получающий все более широкое признание.

Список использованной литературы:

1. Грачева М. Изменения в структуре банковского риска. // Банковские технологии. - 2009. - № 6. – 334 с.
2. Жуков Е.Ф., Эрнашвили Н.Д. Банковское дело: учебник для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 575 с.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (СДБО) В АКБ МОСОБЛБАНК ОАО «СТАРЫЙ ОСКОЛ»

Домарева Ю.А., студентка 5 курса,
научный руководитель: Ильичёва Е.В., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Очень быстрое развитие информационных технологий и прорыв в области телекоммуникаций, привели к повсеместному использованию компьютеров и глобальной сети Интернет, также это оказало огромное влияние на подход банков к обслуживанию клиентов. Высокое качество обслуживания занимает главную роль в привлечении клиентов. Главные условия - это обеспечивать высокую точность, оперативность, безопасность ведения банковских операций. Новые условия требуют как модернизации традиционных методов обслуживания клиентов, так и внедрения новых банковских решений, основанных на передовых достижениях науки и техники. Одним из современных инструментов, позволяющих ускорить и упростить взаимодействие банка с клиентом, является использование системы дистанционного банковского обслуживания (СДБО). [1]

Бизнес-процесс обслуживания счета можно разбить на два основных этапа, которые условно можно назвать «Выписка» и «Документы». Для того чтобы правильно спланировать свою расчетную деятельность на текущий день, клиенту необходимо знать остаток на его расчетных счетах и движение по ним за предыдущий период («Выписка»), а для осуществления текущей расчетной деятельности составлять документы и доставлять их в банк для исполнения («Документы»).

Рассмотрим классическую реализацию процесса обслуживания счета клиента в течение операционного дня банка. Классический метод получения выписки предполагает, что клиент (доверенное лицо клиента) приезжает в банк и у своего операционного работника, либо из персональной банковской ячейки получает бумажный носитель, содержащий информацию о движении по его расчетному счету, а также копии исполненных документов с отметкой банка. Если у клиента в течение дня возникает необходимость осуществить операции со своим счетом, ему необходимо в соответствии с установленной печатной формой их составить, после чего распечатать в некотором количестве экземпляров, подписать, доставить в банк и передать своему операционному работнику (в порядке очереди). Если в документе допущена ошибка, необходимо ее исправить в электронном варианте, после чего повторно распечатать, подписать и доставить в банк.

Классическая реализация данного бизнес-процесса имеет ряд очевидных недостатков, основными из которых являются низкая оперативность, большие затраты времени и человеческого ресурса. Одним из способов устранения этих недостатков является внедрение автоматизированных систем дистанционного банковского обслуживания (СДБО) клиентов. [1]

Таблица 1 - Сравнительная характеристика методик обслуживания

№	Название этапа	Описание действий при классической реализации	Описание действий при реализации с использованием СДБО
1	Создание электронного экземпляра документа	Банковские документы создаются клиентами на их рабочих местах средствами компьютерных программ, либо путем заполнения типизированных электронных форм	Банковские платежные документы создаются клиентами на их рабочих местах средствами бухгалтерских программ, либо в АРМ «Клиент» СДБО. Статус «Создан»

2	Проверка корректности данных	Проверка осуществляется средствами бухгалтерских программ и/или визуально	АРМ «Клиент» СДБО проверяет корректность заполнения документа. Статус «Подготовлен»
3	Печать	Печать набранного документа	Данная процедура не обязательна
4	Подписание документа	Документ собственноручно подписывается уполномоченными лицами организации	На электронный документ накладывается ЭЦП уполномоченных лиц организации. Документ шифруется. Статус «Выгружен»
5	Доставка документа в банк	Подписанный документ доставляется в банк и передается операционному работнику	После проведения сеанса связи через канал передачи данных документ поступает в банк. Статус «Получен»
6	Ожидание обслуживания	При наличии в банке очереди ожидание обслуживания	Данный этап сводится до скорости обработки очереди входящих документов СДБО
7	Передача документа	Передача бумажного носителя операционному работнику	Данный этап реализуется автоматически средствами СДБО
8	Проверка корректности документа	Операционный работник проверяет правильность заполнения документа. Если в документе присутствуют ошибки, он возвращается клиенту	АРМ «Банк» автоматически проверяет документы на соответствие реквизитов и контролирует ЭЦП. В результате проверки документ получает статус «Принят банком», либо «Отвергнут»
9	Ввод документа в АБС	Вручную или путем сканирования документ вводится в автоматизированную банковскую систему	Автоматически средствами СДБО документ выгружается в АБС, после чего получает статус «В операционном дне»
10	Контроль документа	Контролер контролирует поступивший документ и отправляет его в центр осуществления межбанковских операций, либо отвергает, указывая причину	
11	Исполнение документа	Операционный работник ставит на документ отметку банка об исполнении	Документ автоматически получает статус либо «Проведен», либо «Отвернут»
12	Передача документа клиенту	Клиент получает исполненные банком документы, после чего доставляет их в офис	После проведения сеанса связи статус документа доставляется клиенту

Под СДБО следует понимать экономическую систему обмена информацией между банком и клиентом с использованием электронных сообщений, поступающих от клиента в банк и от банка клиенту, позволяющую ускорить типичные процессы банковского обслуживания. [2]

Электронное сообщение представляет собой электронный образ бумажного документа определенного содержания и формы. Подобающим образом оформленное электронное сообщение имеет юридическую силу как обычный платежный бумажный документ. Технология удаленного банковского обслуживания дает возможность для клиента

пользоваться банковскими услугами, не посещая банковский офис, и предполагает наличие клиентских счетов, хранящихся централизованно и допускающих удаленное управление ими.

АКБ Мособлбанк ОАО предлагает своим клиентам услуги дистанционного банковского обслуживания через сеть Интернет при помощи систем iBank2 и HandyBank.

Система Интернет-банкинга iBank2 – автоматизированная компьютерная система электронных расчетов, обеспечивающая управление денежными средствами и получение справочной информации. Банк предоставляет программное обеспечение, необходимое для работы системы удалённого доступа, осуществляет его сопровождение, а также проводит консультирование клиентов. [3]

Построение систем удаленного банковского обслуживания требует решения следующих задач:

- построение транспортной схемы, осуществляющей физическую доставку данных (коммуникационная среда);
- обеспечение конфиденциальности и достоверности передаваемых данных (система криптографической защиты информации);
- реализация набора услуг, необходимых потребителю (формирование данных на удаленной стороне и обработка в центре).

Таким образом, использование СДБО в АКБ Мособлбанк ОАО ООО «Старый Оскол» позволяет значительно ускорить процесс взаимодействия между банком и клиентом, а также сократить издержки банка на его реализацию, избавить сотрудников от рутинной работы.

Список использованной литературы:

1. Литвиненко А., Герасименко Н. Дистанционное банковское обслуживание // Бухгалтерия и банки, № 8, 2011. - С. 48-53.
2. Бекетов Я.Я., Извольская И.Я. Инновационные направления развития интернет-технологий в системе банков. М.: Финансы и кредит. № 3 (291), 2009. - С. 2-5.
3. Материалы Internet: <http://www.mosoblbank.ru>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА

Домарева Ю.А., студентка 5 курса,
научный руководитель: Ильичёва Е.В., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Быстрый рост научно-технического прогресса и новые информационные технологии оказывают существенное влияние и на общую оценку привлекательности банка. Развитие технологического процесса позволяет не только увеличить скорость обработки документов и ведения кассовых операций, но и расширить клиентуру. Благодаря Интернету взаимосвязь клиент-банк становится более оперативной, что позволяет также дифференцированно работать с заказчиком в зависимости от индивидуальных предпочтений, склонности к риску и формирования портфеля клиента. А развитие информационных технологий позволяет в значительной степени сократить дистанцию между производителем и потребителем банковских услуг, существенно обостряет межбанковскую конкуренцию, а, следовательно, способствует развитию банковского обслуживания, как в количественном, так и в качественном аспекте.

Интернет-банкинг – услуга, которая позволяет дистанционно управлять счетами через Интернет. Услуги, которые предоставляются в режиме on-line банком, позволяют клиентам в любое удобное для них время производить большинство банковских операций: получать выписки по счетам, покупать и продавать валюту, осуществлять безналичные платежи, открывать счета, размещать свободные средства на срочном вкладе, оплачивать коммунальные услуги и использовать ряд других услуг. Достаточным условием является

доступ к банкомату, стационарному или мобильному телефону, Интернету и т.п., чтобы использовать все перечисленные услуги.

Интернет-банкинг возник в виде сервиса для корпоративных клиентов в кредитных учреждениях. Сейчас банки предоставляют такую возможность физическим лицам, если 8-9 лет назад большинство банков предлагали его как имиджевую услугу, с урезанным функционалом, то на сегодняшний день одно за другим кредитные учреждения решают, что люди готовы самостоятельно дистанционно управлять счетами, и поэтому, активно продвигают интернет-банкинг в регионе. В средствах массовой информации по итогам 2008г. было видно, как банки отчитываются о достигнутых результатах в области увеличения подключившихся клиентов к этой услуге. По оценкам экспертов, различные системы интернет-банкинга в настоящее время используют около 1,5 млн. россиян. [1]

Таблица 1 - Динамика количества клиентов, использующих сеть Интернет для доступа к банковским услугам

Регион	Количество клиентов, использующих сеть Интернет для доступа к банковским услугам, млн. чел.				
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Азия	2,4	4,4	6,8	9,8	13,8
Япония	2,5	6,5	11,9	19,6	21,8
США	9,9	14,7	17,1	20,4	22,8
Западная Европа	18,6	28,0	37,3	47,7	57,9
Другие страны (в т.ч. РФ)	1,0	1,7	3,1	5,1	6,1

С помощью интернет-банкинга появилась возможность приобретать и продавать валюту, делать покупки в интернет-магазинах, оплачивать страховые полисы, коммунальные услуги, счета операторов мобильной связи, делать внутрибанковские и межбанковские переводы, открывать депозиты, получать выписки по счетам, пополнять карточные счета и т.д. Основные виды услуг в системе интернет-банкинга представлены в таблице 2. [2]

Таблица 2 - Классификация услуг в системе интернет-банкинга

Услуга	Назначение	Описание
Internet-банкинг	Управление банковскими счетами и картами через веб-браузер и Интернет	Клиент может работать в режиме онлайн. Интернет-банкинг поддерживает все типы финансовых документов, работает во всех веб-браузерах и на всех платформах. Содержит механизмы шифрования и электронно-цифровой подписи (ЭЦП), поддерживает коллективную работу, взаимодействует с бухгалтерскими программами. Необходимость в установке клиенту специализированного программного обеспечения отсутствует.
Mobile-банкинг	Управление банковскими счетами и картами с КПК, коммуникаторов и смартфонов	Клиент может работать в режиме онлайн. Мобил-банкинг поддерживает все типы финансовых документов и коллективную работу.
Web-банкинг	Предоставление услуги	Является облегченной версией

	электронного банкинга, не требующей обеспечения аутентичности документов	интернет-банкинга, поддерживает упрощенную аутентификацию (долговременные и одноразовые пароли), содержит механизм ЭЦП под распоряжениями клиентов, используется для доступа к банковским счетам и картам через Интернет и любой веб-браузер.
SMS-банкинг	Предоставление доступа к банковским счетам и картам через SMS	Производится рассылка e-mail и sms-сообщений о текущих остатках по счетам и картам. Клиент вправе запрашивать выписки, пополнять и блокировать карты, производить wap-платежи.
WAP-банкинг	Предоставление доступа к банковским счетам и картам через WAP	Предоставляется информация о реквизитах банка, курсах валют, текущих остатках по счетам и картам. Клиент может запрашивать выписки, пополнять и блокировать карты, производить wap-платежи.
Phone-банкинг	Предоставление доступа к банковским счетам и картам посредством телефона	Клиент может получать информацию о текущих остатках, выписку за период на факс, пополнять и блокировать карты, осуществлять телефонные платежи.
Е-коммерция	Услуги интернет-трейдинга	Предполагает торговлю неосязаемыми товарами, которые могут оплачиваться в цифровой форме.
Удаленный доступ	Информационно-консалтинговые услуги через Интернет	Оказание посредством сети Интернет услуг, связанных с консультированием, юридической и бухгалтерской поддержкой.
Дистанционное банковское обслуживание	Оказание широкого спектра услуг с помощью «виртуальных банков»	Заключается в организации «виртуальных банков», когда с помощью системы Интернет совместно могут работать сотрудники, находящиеся в различных помещениях, городах и странах.

Интернет-банкинг – очень прогрессивный банковский сервер. Удаленное банковское обслуживание как одно из наиболее динамично развивающихся за последние 5 лет сервисов единогласно признают эксперты финансового рынка. Те банки, которые сейчас активно занимаются продвижением интернет-банка, через 2-3 года начнут пожинать плоды своей деятельности. Клиент банка, которого полностью устраивает предлагаемое ему дистанционное обслуживание, останется верен этому банку, и риск ухода клиента на обслуживание в другое кредитное учреждение очень низок.

Интернет как информационная структура прочно вошел в деятельность клиентов. Появление Интернета в банковской сфере дало толчок развитию рынка электронных банковских услуг, предусматривающих использование персональных компьютеров и других электронных коммуникаций. Термины «цифровая экономика», интернет-банкинг, электронная коммерция становятся все более привычными.

Осуществление банковских услуг через Интернет способствует кардинальному перевороту во взаимодействии клиентов и банков. [3]

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение новых технологий является целью, которую необходимо решать для усовершенствования банковской системы и развития банковского маркетинга. Банки пока еще пользуются доверием со стороны потребителей и преимуществами перед небанковскими предприятиями. Но дальнейшее развитие и соперничество между банками и небанковскими предприятиями будет требовать от банков постоянного поиска все новых и новых решений в отношении усовершенствования организационной структуры банка, а также использования новых технологий. Вполне очевидно, что ядром инновационных изменений являются интернет-технологии.

Список использованной литературы:

1. Ливицкий Д.А. Перспективы развития интернет-банка для физических лиц // Банковское дело. – 2007. - №4 – С. 28.
2. Волчик А. Интернет – банкинг: тотальность и мгновенность // Банковское дело. 2008. №8. – С. 42-69
3. Коробейникова О.М. Применение информационных технологий для развития интернет – банкинга // Банки и деловой мир. – 2009. - №3. – С. 72

ВЛИЯНИЕ НА КОМАНДИРОВОЧНЫЕ РАСХОДЫ ИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ

Дюкарева Н.А., студентка 5 курса,
научный руководитель: Виноходова А.Ф. д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Теоретическую зависимость одних переменных от других можно определить при помощи экономико-математического моделирования. Причинная зависимость выражает соотношение между функцией и аргументом в виде роста или снижения одной переменной величины при увеличении или уменьшении другой. Различают две основные формы причинных зависимостей: корреляционную и функциональную. При корреляционной связи каждому значению аргумента соответствует не одно, а несколько значений функции и между ними нет тесной зависимости, а при функциональной - определенному значению функции соответствует определенное значение аргумента. Для выявления зависимости необходимо определить основные, наиболее важные признаки статистической совокупности. Всестороннее исследование связей между явлениями требует неизолированного изучения отдельного явления вне связи его с окружающими явлениями и процессами [1,2].

Основным моментом в изучении взаимосвязей между явлениями является

При исследовании взаимосвязей между результативными показателями и различными факторами хозяйственной деятельности необходимо учитывать и то, что их зависимость вызвана взаимосвязанным влиянием одних явлений на другие, и тем, что и отдельное какое-то явление развивается под действием многих явлений. Поэтому основными методами для оценки взаимосвязей и зависимостей являются регрессионный и корреляционный анализ и статистические уравнения зависимостей.

При определении параметров уравнений множественной регрессии методом наименьших квадратов необходимо отобрать факторные признаки, вид и форму уравнения связи. При этом нужно, чтобы количество факторов было ограничено, а аналитическая функция выражалась по линейной или приведенной к линейной форме связи [3].

Результативный показатель – среднегодовые затраты на командировки, у. Факторными признаками будут выступать составляющие общей величины затрат (табл.1).

Таблица 1 - Средние значения затрат на командировки и их составляющих в ООО
ТПК «КурскТоргГарант»

Годы	Средние значения затрат на командировки, у	Стоимость билетов, x1	Затраты на гостиницу, x2	Суточные, x3	Дополнительные затраты, x4
2010	1994	870	694	280	150
2011	2920	1430	886	370	234
2012	4630	1960	1836	552	288

В качестве эмпирического материала будем использовать данные за 2010, 2011, 2012 годы.

Для определения возможности включения факторов в модель строим матрицу парных коэффициентов корреляции, r (с использованием Microsoft Excel, Пакет анализа). Результаты расчета приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Матрица парных коэффициентов корреляции

	у	x1	x2	x3	x4
у	1	0,9828	0,9110	0,9997	0,8168
x1	0,9828	1	0,9283	0,9183	0,9941
x2	0,8810	0,9283	1	0,9852	0,8824
x3	0,9997	0,9183	0,9852	1	0,9500
x4	0,8168	0,9941	0,8824	0,9500	1

Проверим возможность включения в модель факторов x1 и x2. В качестве критерия принимается соблюдение следующих неравенств:

$$r_{x1y} > r_{x1x2} \quad 0,9828 > 0,9283$$

$$r_{x2y} > r_{x1x2} \quad 0,9110 > 0,9283$$

Второе неравенство не соблюдается, поэтому фактор x2 не включаем в модель. Далее проверим возможность включения в модель факторов x1 и x3 на основе следующих неравенств:

$$r_{x1y} > r_{x1x3} \quad 0,9828 > 0,9183$$

$$r_{x3y} > r_{x1x3} \quad 0,9997 > 0,9183$$

Таким образом, в модель множественной зависимости включаем два фактора x1 и x3. Получившееся уравнение множественной модели:

$$y = a + b1x1 + b3x3$$

Система нормальных уравнений для нахождения параметров:

$$\sum y = na + b1 \sum x1 + b3 \sum x3$$

$$\sum yx1 = a \sum x1 + b1 \sum x1^2 + b3 \sum x3x1$$

$$\sum yx3 = a \sum x3 + b1 \sum x1x3 + b3 \sum x3^2$$

Решение системы уравнений дало следующую модель влияния на командировочные расходы их составляющих:

$$y = 0,27x1 + 8,61x3 - 325,8$$

где у – среднегодовые затраты на командировки (тыс. руб.);

x1 – затраты на билеты;

x3 – суточные.

Таблица 3 -Значения результативного признака, рассчитанные по уравнению

Годы	Средние значения затрат на командировки, у	Теоретический уровень затрат на командировки, у _t	у - у _t
2010	1994	1994,1	-0,1
2011	2920	2920,2	-0,2
2012	4630	4630,32	-0,32

Вычислим среднюю квадратическую ошибку уравнения:

$$S_l = \sqrt{\frac{\sum (y - y_t)^2}{n - l}} = 0,127$$

$$\frac{S_l}{y} * 100 = 0,71$$

Следовательно, уравнение хорошо отображает взаимосвязь среднегодовых затрат на командировки у и факторов x1 и x3.

Совокупный коэффициент корреляции:

$$R = \sqrt{\frac{r_{yx1}^2 + r_{yx3}^2 - 2r_{yx1}r_{yx3}r_{x1x3}}{1 - r_{x1x3}^2}} = 0,99$$

Частные коэффициенты корреляции:

- Частный коэффициент корреляции между результативным признаком у и фактором x1 при элиминировании x3:

$$r_{yx1(x3)} = \frac{r_{yx1} - r_{yx3}r_{x1x3}}{\sqrt{(1 - r_{yx3}^2)(1 - r_{x1x3}^2)}} = 0,981$$

- Частный коэффициент корреляции между результативным признаком у и фактором x3 при элиминировании x1:

$$r_{yx3(x1)} = \frac{r_{yx3} - r_{yx1}r_{x1x3}}{\sqrt{(1 - r_{yx1}^2)(1 - r_{x1x3}^2)}} = 0,994$$

Сопоставление полученных частных коэффициентов корреляции подтверждает наличие тесной связи между результативным и факторными признаками.

Коэффициенты эластичности:

$$\varepsilon_1 = b_1 \frac{x_1}{y} = 0,121$$

$$\varepsilon_3 = b_3 \frac{x_3}{y} = 0,978$$

Следовательно, при увеличении затрат на билеты на 1% общие расходы на командировку в СУ-7 ОАО «КМАПЖС» увеличатся на 0,152%. Увеличение затрат на суточные на 1% приведет к увеличению расходов на командировку на 0,987%.

Рассматривая и анализируя получившееся уравнение множественной регрессии можно вполне обоснованно утверждать, что уравнение множественной регрессии надежно на 7% уровня значимости, т.к. критическое значение статистической оценки критерия Фишера $F_{0,05;3;8} = 3,0761$ меньше наблюдаемого $F_{набл.} = 16,287$.

Из уравнения видно, что наибольшее влияние на командировочные расходы оказывает x3 – затраты на суточные выплаты. С увеличением данного показателя на величину стандартного отклонения при постоянных значениях x1 и x2 общие затраты в среднем увеличивается на 0,71 единицы стандартного отклонения.

Значение коэффициента множественной корреляции $R_{x1x2x3y} = 0,99$ близко к 1, что свидетельствует о высокой тесной связи между рассматриваемыми переменными.

Правильность выбора факторных переменных и данного уравнения множественной регрессии подтверждается и тем, что множественный коэффициент корреляции больше парных, следовательно, корреляционная связь более тесная, более близкая к функциональной.

Список использованной литературы:

- 1 Орлова И.В. Экономико-математическое моделирование: Практическое пособие по решению задач. – М.: Вузовский учебник, 2009.- 427с.
- 2 Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике финансах и бизнесе: Учеб. Пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.-405с.
- 3 Шмойлова Р.А., Минашкин В.Г., Садовникова Н.А., Шувалова Е.Б. Теория статистики.- М.: Финансы и статистика, 2004.- 369с.

ВЛИЯНИЕ ДОВЕРИЯ К БАНКУ НА УРОВЕНЬ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Емельянова О., студентка 3 курса,
научный руководитель: Ильичева Е.В., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСУС»

Поддержание у клиентов отношения доверия к банку является важной составляющей активного воздействия кредитной организации на внешнюю среду. Высокий уровень доверия к банку способствует повышению его конкурентоспособности на рынке банковских услуг. Клиенты, как правило, обладают ограниченной информацией о финансовом состоянии банка, поэтому кризис доверия может быть спровоцирован любыми негативными сигналами извне — от признаков спада производства до падения курса валют.

Риску потери деловой репутации следует уделять должное внимание при создании системы риск-менеджмента кредитной организации. Одной из главных составляющих активного воздействия кредитных организаций на клиентов является поддержание у тех отношения доверия к банку, формирующееся на основе, как объективного анализа ситуации, так и субъективно складывающегося стереотипа. Эти составляющие оказывают друг на друга влияние, и в конечном результате, сложившийся у клиентов стереотип со временем приобретает все больший удельный вес и уже сам начинает оказывать значительное влияние на состояние кредитной организации или всей банковской системы. Причиной такого положения вещей является тот факт, что объективная информация о состоянии банков не является общедоступной. Высокий уровень доверия к банку является фактором, который можно однозначно классифицировать как способствующий активному поведению системы. Также этот уровень не зависит только от самой системы, а связан с аспектами, которые лежат вне сферы прямого ее влияния. В экономической литературе выделяют внешние и внутренние условия, которые могут изменять уровень доверия своими активными воздействиями [2, с.212]. (табл. 1)

Таблица 1.

Внешние и внутренние условия, способствующие формированию уровня доверия к
коммерческому банку

Внешние	Внутренние
-общее экономическое состояние страны;	- поддержание удовлетворительных формальных экономических показателей;
-нестабильность политической ситуации;	- накопление позитивного опыта работы с банком у клиентов;
- степень совершенства законодательной базы, используемые механизмы государственного регулирования	-предоставление клиенту максимально возможных

деятельности субъектов экономики;	
- накопленный клиентом опыт работы с другими финансово-кредитными учреждениями	гарантий конфиденциальности операций клиента и банка.

Можно отметить, что внешние по отношению к банкам аспекты определяют общий, базовый фон, на который банки могут влиять своими активными действиями. Такая деятельность банков по трансформации их восприятия клиентами предоставляет право изучать фактор доверия в числе аспектов, которые характеризуют активное поведение системы.

Доверие партнеров и клиентов к банку определяют как отношение к нему со стороны взаимодействующих с ним или рассматривающих возможность такого взаимодействия субъектов экономической деятельности, формируемое банком на фоне объективных, не зависящих от него политических и экономических процессов, которое способно активно влиять на поведение партнеров или клиентов банка, определяя положение банка на рынке банковских услуг и продуктов. [2, с.213].

Так же следует отметить влияние асимметрии информации между банками и вкладчиками. На ней формируется объяснение причин банковских паник. Поскольку, клиенты обладают ограниченной информацией о состоянии банка, кризис доверия может быть вызван любыми негативными сигналами среды, которые они могут распознать как угрозу банкротства их банка — падение биржевых индексов, спад производства и т.п. Итогом массового натиска вкладчиков на банки является задержка или приостановка последними выплат вкладов. Это инициирует панику уже в национальном масштабе и приводит к банкротству многих «здоровых» банков.

Важным способом создания и поддержания состояния доверия к банку является формирование соответствующего определенного отношения клиентов и партнеров через информационную деятельность банка, которая может изменить имидж банка в глазах контрагентов. Доверие кредитных организаций друг другу также неотъемлемая составляющая доверия в целом к банковской системе. Раскрытие информации регулирующими и надзорными органами о состоянии кредитных организаций, наличии претензий к их деятельности или существенных достижений в развитии является немаловажным фактором, который влияет на конкуренцию на рынке банковских услуг и функционирование в целом банковской системы.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что риску потери деловой репутации кредитной организации, как риску возникновения убытков в результате уменьшения числа клиентов вследствие формирования в обществе негативного представления о ее финансовой устойчивости, качестве оказываемых услуг или характере деятельности в целом [4] должно уделяться большое внимание при создании системы риск-менеджмента кредитной организации.

Следует обратить внимание на то, что репутация, являясь фактором прибыли или убытков, может быть оценена в денежном эквиваленте. Международные стандарты финансовой отчетности признают деловую репутацию в качестве актива и поясняют ее как превышение стоимости покупки над приобретенным интересом в рациональной стоимости идентифицируемых приобретенных активов и обязательств по состоянию на дату осуществления операции обмена. Другими словами, деловая репутация – это платеж, который осуществляется покупателем в предвидении будущих экономических выгод.

В этой связи, повышению репутации банковской системы России, доверия к ней, способствовало принятие федеральных законодательных и нормативных актов по борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем.

Вместе с тем, при осуществлении контроля за «отмыванием денег» необходимо строго формализовать требования к банкам по предоставлению ими подозрительной

информации, чтобы банки не выступали в роли разведчиков, и не нарушалась банковская тайна. Хорошим примером является практика, которая сложилась в Швейцарии. Там банковской ассоциацией разработан детализированный документ, который не допускает разночтений в этом вопросе и позволяет мгновенно и единообразно разрешать конфликтные ситуации. Разработка подобных документов, регламентирующих корпоративное поведение, необходима и в российской банковской системе. Другой проблемой, тесно связанной с доверием к банку, является обеспечение банковской тайны, которая также оказывает существенное влияние на конкурентоспособность банка. Банковская тайна, как и коммерческая, является важным компонентом обеспечения деятельности субъектов экономики. Их стремление к ее сохранению в большинстве случаев не связано с какими-либо противоправными действиями.

Очевидно, что существует объективная необходимость обеспечения безопасности предприятия, защиты производственных и финансовых секретов, взаимоотношений с контрагентами. Все это способствует сохранению достигнутых конкурентных преимуществ. Обладая таковыми преимуществами, которые, в свою очередь, являются определенным страховым резервом, предприятие имеет возможность вести более рискованную финансово-хозяйственную деятельность, развивать имеющиеся технологии. Банковская тайна — это защищаемые банками и другими кредитными организациями сведения о банковских операциях по счетам и сделкам в интересах клиентов, счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов, разглашение которых способно нарушить их право на неприкосновенность частной жизни.

Операции, осуществляемые клиентами кредитных организаций, содержат значительную часть сведений о них, включающих в себя: расчетно-кассовое обслуживание — направления, объемы и структуру платежей; кредитные отношения и внешнеторговые сделки, подлежащие валютному контролю — содержание контрактов; депозитарные операции — состав портфеля ценных бумаг и так далее. Таким образом, представляется целесообразным выделить:

1) владельцев банковской тайны — клиентов или корреспондентов (физическое или юридическое лицо), доверивших банку сведения, которые могут составлять банковскую тайну и их наследников;

2) пользователей банковской тайны — лиц, которым сведения, определяющие банковскую тайну, были доверены или стали известны в связи с выполнением ими служебных обязанностей, или были получены ими добросовестно на законных основаниях.

К пользователям помимо кредитных организаций относятся: Банк России, получающий сведения, которые составляют банковскую тайну, в процессе выполнения определенных ФЗ функций по регулированию, контролю и надзору за банковской деятельностью; государственные органы, должностным лицам которых банковская тайна имеет право быть предоставленной исключительно в случаях предусмотренных законом.

Права владельца банковской тайны реализуются также через установленные законодательством обязанности в этой сфере пользователей из числа кредитных организаций, Банка России, государственных органов и их должностных лиц, которые предусматривают следующие требования к таким пользователям:

1) Банк России, любая кредитная организация должны гарантировать банковскую тайну клиента.

2) Кредитная организация обязана установить режим банковской тайны, который обеспечит сохранность этих сведений и их защиту от уничтожения, разглашения, блокирования или искажения в процессе их хранения, обращения и передачи в течение всего срока, на который его клиент или корреспондент доверил им эти сведения.

Руководителям и служащим Банка России, кредитных организаций, а также лицам, ранее являвшимся их руководителями и служащими, запрещается своим действием или бездействием разглашение сведений, составляющих банковскую тайну или использование

этих сведений в личных целях или в интересах третьих лиц в течение срока действия режима банковской тайны.

Банк России не имеет права разглашать банковскую тайну, которую получил из отчетов кредитных организаций, а также в результате исполнения лицензионных, надзорных и контрольных функций, за исключением случаев, предусмотренных законами. Кредитная организация обязана отказать в предоставлении сведений, касающихся банковской тайны, кому бы то ни было, если эти требования не соответствуют положениям Закона.

Пользователи из числа государственных органов и их должностные лица при получении сведений, которые составляют банковскую тайну, должны обеспечить неразглашение этой информации и установить для ее охраны режим служебной тайны, также при этом режим банковской тайны должен изменяться на режим служебной тайны.

Аудиторские организации и аудиторы не вправе разглашать банковскую тайну, которую получили в процессе проводимых проверок кредитных организаций, их клиентов, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законодательством. Также запрещено разглашение банковской тайны любым лицом — пользователем банковской тайны, которому были доверены эти сведения или стали известны по службе, либо были получены добросовестно и на законных основаниях. Банк России, кредитные, аудиторские и иные организации, а также их должностные лица (и их работники) несут ответственность, включая возмещение нанесенного ущерба, в порядке, установленном федеральным законом за разглашение банковской тайны.

На сегодняшний день уровень конкурентоспособности в большой степени зависит от умения кредитной организации защитить свою деловую и техническую информацию от хищений, несанкционированного использования, уничтожения или изменения.

Объективные потребности банка в обеспечении сохранности как собственной коммерческой тайны, так и конфиденциальной информации своих клиентов, можно определить следующими факторами (рис.1).

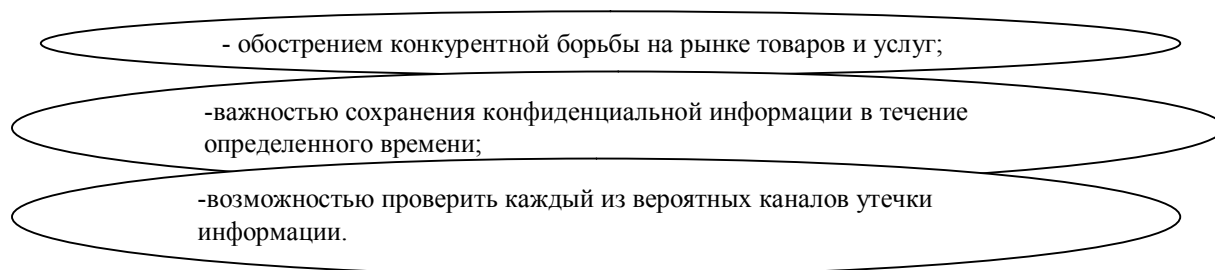


Рис.1. Потребности банка в обеспечении сохранности коммерческой тайны

До настоящего времени методики отнесения тех или иных сведений к коммерческой или банковской тайне в нашей стране не существует. Однако можно выделить основные подходы, которые должны быть учтены кредитной организацией при разработке политики сохранения конфиденциальности. При категорировании информации надо исходить из принципов экономической целесообразности и безопасности банка. Причем, объявляя ту или иную информацию ограниченной к распространению, важно соблюсти «золотую середину». Чрезмерное засекречивание деятельности кредитной организации из конкурентного преимущества может обернуться потерей прибыли, так как условия рынка все больше требуют определенной информационной открытости. В то же время существенные убытки может принести и недостаточно внимательное отношение к коммерческой и банковской тайне, так как рынок банковских услуг характеризуется высоким уровнем конкуренции.

Информация типа «ноу-хау», безусловно, должна быть отнесена к разряду коммерческой тайны банка. К ней должен быть ограничен доступ и собственного персонала. Всегда существует вероятность, что тот или иной сотрудник может уволиться и устроиться на работу в конкурирующий банк, а сведения, которыми он уже владеет, не могут быть изъяты. Особое внимание следует уделять охране договоров, заключаемых банком, часть из

которых может содержать коммерческую тайну. Причем в определенных случаях охране подлежит не только содержание договора, но и сам факт его заключения.

Разрабатывая меры по защите банковской тайны, необходимо экономически обосновать целесообразность засекречивания той или иной информации. В первую очередь выделяется информация, утечка которой может привести к существенному ухудшению финансового положения кредитной организации вплоть до банкротства. Как правило, это строго конфиденциальная информация, и к ней относятся: «ноу-хау», сведения о перспективах развития банка, его клиентах. Огласка этих сведений, конечно же, не приведет к краху, но может лишить кредитную организацию на какое-то время устойчивой прибыли.

Не должны подлежать огласке сведения, раскрытие которых может привести к каким-либо неблагоприятным последствиям. К ним надлежит отнести: текущие планы работы, информацию о возможном наличии конфликтных ситуаций, а также номера домашних телефонов, адреса руководителей и сотрудников и т.п.

С коммерческой и банковской тайной связано такое понятие, как интеллектуальная собственность, которая в широком смысле слова может быть определена как коммерчески ценные идеи. Причем не обязательно, чтобы это было что-то новое или запатентованное.

Обеспечение сохранения банковской тайны клиентов также является фактором конкурентоспособности кредитной организации. Опыт Швейцарии показывает, что в сочетании с либеральным налоговым законодательством, отсутствием уголовного преследования за нарушения уплаты налогов, строгое соблюдение банковской тайны клиентов способствует привлечению значительных объемов депозитов [1, с.152—153]. При этом обязательным условием является наличие в кредитной организации собственной внутренней системы, регламентирующей требования к клиентам, организацию проведения конфиденциальных операций.

В рамках рассмотрения исследуемой проблемы представляется целесообразным выделить в структуре конкурентоспособности банковской услуги три элемента [3, с.272]:

- ценность услуги;
- наличие принципа компенсации;
- наличие запаса конкурентоспособности.

Кредитные организации в силу специфики своей деятельности обладают высоко диверсифицированным ассортиментом услуг. Все услуги обладают различными характеристиками, которые могут быть выгодны только клиенту, только банку или обоим сторонам одновременно.

По нашему мнению, сохранение кредитной организацией банковской тайны клиента в плане конкурентоспособности означает, что банковская тайна является: основной ценностью оказываемой услуги. Примером здесь может служить предоставление банком индивидуальных ячеек, сейфов для хранения ценностей; компенсирующим элементом при предоставлении услуг, условия которых не в полном объеме выгодны для клиента. Например, при повышенных по сравнению с другими банками тарифами на расчетно-кассовое обслуживание.

В ситуации, когда конкурирующие кредитные организации обладают сходным ассортиментом предоставляемых услуг, аналогичными тарифами и другими приблизительно равными ключевыми элементами конкурентоспособности, высокий уровень обеспечения банковской тайны клиента является стратегическим фактором конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М., изд-во «АКАЛИС», 2010
2. Масленников В.В., Соколов Ю.А. Национальная банковская система: Москва, ТД «Элит-2009», 2010.
3. Письмо Банка России от 23.06.2009 г. 70-Т «О типичных банковских рисках» //Информационно-правовая система «Консультант-плюс».
- 4 Осипенко Т.В. Построение комплексно системы управления банковскими

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Еремеева А. В., студентка 4 курса,
научный руководитель: Виноходова А.Ф., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Лизинговым сообществом уже давно обсуждается вопрос о необходимости реформирования бухгалтерского учета лизинговых операций. Соответствующие нормативы в лизинговой отрасли были приняты давно и нуждаются, по мнению специалистов лизинговых компаний, в обновлении [1].

В этой связи подготовка Минфином России новых стандартов, проекта ПБУ "Аренда" позитивно воспринимается лизинговым сообществом.

29 апреля 2011 г. в Москве в рамках Всероссийской конференции, организованной Подкомитетом по лизингу ТПП РФ, состоялись презентация и обсуждение проекта Положения по бухгалтерскому учету "Аренда", разработанного Национальным советом по стандартам финансовой отчетности (НСФО).

В процессе обсуждения Минфин России обратил внимание участников конференции на следующие тенденции и особенности, которые были учтены при разработке данного стандарта:

- Переход к новому процессу нормативного регулирования бухгалтерского учета, который предполагает участие профессионального сообщества в нормативном регулировании в целом и в частности в формировании положений по бухгалтерскому учету.
- Ориентация на новые стандарты МСФО (IAS 17).
- Стремление реализовать в проекте наиболее общие вопросы отражения операций по договорам аренды.

Вместе с тем Подкомитетом ТПП РФ по лизингу было обращено внимание на Выделены налоговые риски лизинговых компаний, связанные с применением положений ПБУ "Аренда", в частности:

- в части налога на имущество - риски, связанные с порядком учета налога на имущество у арендатора (лизингополучателя) и арендодателя (лизингодателя);
- в части НДС и налога на прибыль - риски, связанные с различным порядком признания выручки и расходов для целей бухгалтерского и налогового учета; с порядком учета НДС и налога на прибыль в момент "продажи предмета аренды в рассрочку"; при "увеличении дебиторской задолженности на величину начисленных процентов по эффективной процентной ставке"; при расторжении договора аренды.

Отмечена необходимость дополнительного рассмотрения и урегулирования в ПБУ следующих вопросов:

- раскрытие терминологии и терминов, применяемых в стандарте (например, "условие немедленной оплаты", "переход экономических выгод и рисков" и т.д.);
- раскрытие порядка учета досрочного расторжения договоров лизинга, проблемных сделок (в т.ч. изъятия имущества), порядка учета при изменении графика платежей (продлонгация, сезонность);
- раскрытие порядка отражения в учете передачи права собственности на сумму выкупного платежа;
- описание порядка учета возвратного лизинга;
- описание порядка учета договоров лизинга, выраженных в условных денежных единицах (валюте);
- описание специфики учета некоторых объектов, передаваемых в аренду (земля и т.д.);

- раскрытие порядка разделения дебиторской и кредиторской задолженности по ликвидности для отражения в балансе;
- соотношение и корректность показателей Бухгалтерского баланса и Отчета о прибылях и убытках в учете лизингополучателя, в случае если договор лизинга выражен в условных единицах, а также у дилеров и производителей в начале аренды.

Отражены трудности практического применения, такие как:

- неясность порядка оценки активов и обязательств (приведенная стоимость арендных платежей, эффективная процентная ставка) расчетным методом либо на основании информации на рынке (а не на основании первичных бухгалтерских документов);
- неясность порядка применения понятий, которые носят оценочный характер (например, "остаточный актив в аренде", "дебиторская задолженность по арендным платежам", "приведенная стоимость арендных платежей").

Отмечены следующие возможные последствия применения ПБУ "Аренда" для лизинговой отрасли в целом:

1. Переход на стандарт ПБУ "Аренда" может привести к отклонениям между показателями деятельности компании по действующему лизинговому портфелю в соответствии с действующими правилами учета и отраженными в соответствии с ПБУ "Аренда", так как условием значительной части договоров лизинга является учет имущества на балансе лизингодателя. Данный фактор может отрицательно сказаться на привлечении заемного финансирования (кредитов банков), особенно в переходный период.

2. Снижение объемов нового бизнеса в сравнении с малым и средним бизнесом вследствие сложности учета аренды по сравнению с кредитом у арендатора.

Подкомитетом ТПП РФ по лизингу отмечена необходимость установить максимально долгий переходный период, либо ПБУ "Аренда" должно носить рекомендательный характер.

Основными вопросами, затронутыми в процессе обсуждения, стали:

- Порядок перехода на новые правила учета в общем порядке по п. 15 ПБУ 1/2008 ретроспективно или специальные переходные положения по п. 14 ПБУ 1/2008.

- Включение в стандарт специфических сложных вопросов, таких как изменение условий договоров, НДС по арендным платежам, условные арендные платежи, программы лояльности клиентов, обратная аренда и т.п.

- Опцион на выкуп предмета аренды в конце срока аренды по цене значительно ниже рыночной.

- Принятие эффективной процентной ставки аренды в исключительных случаях, когда она не может быть надежно определена на основе доступной рыночной информации, кратной ставке рефинансирования, устанавливаемой Банком России (например, 1,5 - для арендатора и 1,2 - для арендодателя).

- Классификация связанных с арендой денежных потоков арендодателем и арендатором.

На конференции были затронуты вопросы классификации договора финансового лизинга, целесообразности регулирования порядка бухгалтерского учета конкретными нормами и правилами, порядок и правила дисконтирования, необходимость установления критериев и правил учета аренды сроком менее 12 месяцев и т.д.

ПБУ "Аренда" продолжает обсуждаться профессиональным лизинговым сообществом. В соответствии с решением конференции Подкомитетом ТПП РФ по лизингу создана рабочая группа для оказания максимальной поддержки Минфину России и разработчику - Национальному совету по стандартам финансовой отчетности (НСФО) и Бухгалтерскому методологическому центру (БМЦ) в доработке нового ПБУ с учетом замечаний и предложений лизингового сообщества [2].

Лизинговые операции имеют ряд невыясненных моментов, касающихся совершенства законодательства и порядка бухгалтерского учета. К ним можно отнести следующие:

- нестандартизированность договора лизинга;
- проблемы учета лизинговых платежей;

- проблема двойного налогообложения, связанная с перерегистрацией прав собственности на лизинговое имущество;
- невыясненные моменты, касающиеся выделения первоначальной стоимости лизингового имущества, и др.

Для решения этих проблем стоит принять следующие меры: обязать организации четко прописывать порядок уплаты лизинговых платежей, в том числе первоначальный платеж, внести соответствующие поправки в законодательство, основываясь на специфических моментах лизингового процесса (например, в части перерегистрации права собственности и определения первоначальной стоимости лизингового имущества).

В целях правильного и законного бухгалтерского учета лизинговых операций необходимо создать отдельное положение по бухгалтерскому учету, регламентирующее порядок учета приема лизингового имущества, выделения первоначальной стоимости, учета лизинговых платежей, а также возврат лизингового имущества или его выкуп.

Проблемы практики учета лизинговых операций с требованиями МСФО целесообразно представить по двум группам: признания активов (у лизингодателя) и пассивов (у лизингополучателя), а также выявления совокупных доходов и расходов от лизинговой деятельности.[1]

Согласно МСФО (IAS) 17 "Аренда" ситуации, которые по отдельности или вместе взятые, как правило, обуславливают классификацию аренды как финансовую, сводятся к следующему: к концу срока аренды право владения активом переходит к арендатору; срок аренды составляет значительную часть срока службы актива, даже если право собственности не передается; на момент заключения договора аренды дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей составляет существенную долю всей справедливой стоимости арендуемого актива.

В финансовых отчетах полученный актив лизингополучатель представляет как основное средство, одновременно фиксируя обязательство лизингодателя в размере стоимости арендуемого актива и недоплаченных процентных расходов [3].

Следовательно, в момент подписания договора сальдо по лизинговым обязательствам представляет валовую величину арендных платежей. На начало срока аренды арендаторы обязаны признавать финансовую аренду в качестве активов и обязательств в своем балансе в суммах, равных справедливой стоимости арендуемого имущества, или, если эти суммы ниже дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей, то величина каждого из них определяется при заключении договора аренды. В свою очередь арендодатели должны признавать активы, находящиеся в финансовой аренде, в своих бухгалтерских балансах и представлять их как дебиторскую задолженность в сумме, равной чистой инвестиции в аренду.

Список использованной литературы:

1. Будаев Р.В. Совершенствование учета лизинга и прочих валютных операций в организациях аграрно-промышленного комплекса // Лизинг. 2012. N 3. С. 3 - 6.
2. Царев Е.М. Реформирование бухгалтерского учета лизинговых операций // Лизинг. 2011. N 7. С. 4 - 6.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 "Аренда" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н)

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОТЧЕТНОСТИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Зима А.А., студент,
научный руководитель: Иванюхина Г.Б., ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»

Основным источником информации о деятельности сельскохозяйственной организации, доступным как внутренним, так и внешним пользователям, являются учетные данные, содержащиеся в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Финансовый результат деятельности организации – важнейший показатель, интересующий всех пользователей учетной информации хозяйствующего субъекта. Основным источником данных о финансовых результатах в настоящее время является отчет о прибылях и убытках. Потребность в формировании данной отчетной формы обусловлена необходимостью оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта аппаратом управления организации. В связи с этим немалое внимание должно уделяться направленности действий бухгалтера на повышение уровня воспринимаемости (интерпретируемости) данных отчета о прибылях и убытках аппаратом управления и другими категориями пользователей.

Важнейшим аспектом формирования отчета о прибылях и убытках является проблема количества отражаемых в нем показателей, то есть некой совокупности данных, позволяющих удовлетворить запросы пользователей информации. Проблема совокупности, представляемых в отчете о прибылях и убытках показателей была всегда. Увеличение совокупности таких показателей обеспечивает больше информации пользователям и раскрывает условия их возникновения. Уменьшение совокупности представляет их в более удобной для чтения форме, но дает меньше информации пользователям и делает практически невозможным раскрытие условий возникновения прибылей или убытков.

В настоящее время набор показателей, представляемых в отчете о прибылях и убытках российской организации, регламентируется приказом Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [1].

Отличительной особенностью нынешней формы отчета является наличие в ней дополнительной графы «Пояснения». Введя данную графу, Минфин РФ в некоторой степени попытался решить проблему совокупности представляемых в отчете о прибылях и убытках данных, основной набор которых предполагается в самой форме. Более детальные сведения о характере возникновения различных доходов и расходов вынесены в Пояснения. Исследование структуры и содержательного наполнения современного отчета о прибылях и убытках показало, что данная отчетная форма стала более ориентирована на повышение роли профессионального суждения бухгалтера при формировании отчетности. Однако данное преимущество в то же самое время является и некоторым недостатком, в частности с позиций пользователя отчетности, информационные потребности которого могут порой идти вразрез с профессиональным суждением бухгалтера.

Считаем, что эффективно пользователем может быть использована отчетность о финансовых результатах, соответствующая следующим, выделенным нами критериям качества:

- достоверность данных – возможность проверки, отсутствие заинтересованности составителя в искажении данных;
- ясность алгоритмов расчета представленных показателей – использование общеизвестной терминологии, наличие исчерпывающих пояснений, последовательность применения методик расчета;
- удобство чтения – наглядность и последовательность представления данных;

➤ удовлетворенность объемом информации различных групп пользователей – существенность информации с позиций: менеджмента организации, собственников, инвесторов;

➤ полезность в достижении целей использования данных – оценка эффективности работы аппарата управления, оценка эффективности использования собственности, прогнозирование деятельности организации.

Используя эти критерии, нами была произведена оценка современного отчета о прибылях и убытках с позиций возможности представления в нем качественной информации о финансовых результатах деятельности сельскохозяйственных организаций. По критерию достоверности данных можно отметить следующее.

Исходя из требований статьи 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете», все организации должны составлять бухгалтерскую отчетность на основе данных синтетического и аналитического учета [2].

Таким образом, достоверность данных отчета о прибылях и убытках находится в непосредственной зависимости от уровня достоверности данных синтетического и аналитического учета. При этом не каждый пользователь имеет доступ к этим данным с тем, чтобы иметь возможность сопоставить их с показателями отчета о прибылях и убытках. Возможность проверки в данном случае ограничивается лишь возможностью сопоставления показателей анализируемой формы отчета с данными отчета о прибылях и убытках за предшествующий период и данными других отчетных форм. Отметим также, что рекомендуемый Минфином РФ состав бухгалтерской (финансовой) отчетности в настоящее время не содержит аудиторского заключения. Его наличие в некоторой степени могло бы быть гарантией достоверности данных, представляемых в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Снижению уровня достоверности данных отчета о прибылях и убытках также будут способствовать наличие заинтересованности составителя в их искажении. Определенная доля уверенности в отсутствии такой заинтересованности у пользователя отчетных данных может возникнуть, если составителем отчетности является профессиональный бухгалтер. Именно на регулирование действий профессиональных бухгалтеров, в том числе и на необходимость представления ими достоверных данных, направлено действие Кодекса этики профессиональных бухгалтеров – членов Института Профессиональных Бухгалтеров России. Согласно данному Кодексу, преднамеренное несоблюдение членом Института Профессиональных Бухгалтеров его норм может повлечь проведение внешней проверки его поведения и в случае выявления нарушений введение санкций вплоть до исключения [3].

Таким образом, считаем целесообразным, сопровождать бухгалтерскую отчетность сельскохозяйственной организации сведениями об уровне квалификации ее составителя и членстве его в Институте Профессиональных Бухгалтеров России.

Повышению уровня качества отчетных данных о финансовых результатах деятельности сельскохозяйственной организации также будет способствовать ясность для пользователя алгоритмов расчета представленных показателей. В первую очередь, пользователю должны быть представлены показатели в общеизвестной терминологии. Если возникает вероятность того, что наименование показателя вызывает неопределенность толкования у пользователя, в качестве справки или в Пояснениях к отчету о прибылях и убытках должны быть показаны исчерпывающие разъяснения. В отношении современной формы отчета о прибылях и убытках можно отметить, что Минфином никак не разъясняется порядок расчета представленного в нем показателя «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».

Помимо этого, существенное влияние на уровень финансового результата оказывают принятые организацией положения учетной политики, однако ее содержание является недоступным внешним заинтересованным пользователям. О ее влиянии можно косвенно судить лишь из сведений, представляемых в отдельных Пояснениях к бухгалтерскому

балансу и отчету о прибылях и убытках. Считаем, что для отражения такого рода сведений сельскохозяйственным организациям целесообразно оформлять отдельное Пояснение.

Информация, представляемая в отчете о прибылях и убытках, будет удовлетворять критерию ясности, если в процессе ее подготовки соблюдалась последовательность применения методик расчета показателей доходов, расходов, прибылей и убытков. Соблюдение требования последовательности применения методик расчета, исходит из соблюдения допущения последовательности применения учетной политики декларируемого в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [4]. Пункт 16 того же положения требует обособленно отражать в бухгалтерской отчетности изменения учетной политики, выявившие воздействие на финансовые результаты деятельности организации. Можно отметить, что согласно приказу Минфина РФ от 02.07.2010 г. корректировки в связи с модифицированием учетной политики предполагается отражать в отчете об изменениях капитала. В то же самое время пользователи бухгалтерской отчетности будут ограничены в такой информации, если организация имеет право представлять исключительно бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

Анализируя современный отчет о прибылях и убытках с позиции удобства чтения, можно отметить, что в целом данные в нем представлены наглядно и последовательно, они логически увязаны, а форма представления легка для восприятия.

Если оценивать отчет о прибылях и убытках с позиции удовлетворенности объемом информации, то для менеджмента организации важно, чтобы в отчетности о финансовых результатах был представлен такой показатель, который позволил бы им оценить эффективность управления деятельностью хозяйствующего субъекта. Считаем, что современная российская учетная практика формирования финансового результата и его представления в отчете о прибылях и убытках не позволяют достаточно эффективно использовать эти данные в указанных целях. Обусловлено это тем, что при формировании конечного финансового результата деятельности сельскохозяйственной организации используется ряд показателей доходов и расходов, появление которых не обусловлено усилиями аппарата управления хозяйствующего субъекта. К таким показателям, в частности, можно отнести: результат переоценки внеоборотных активов (отнесенный в состав прочих доходов и расходов); результат формирования оценочных резервов; доходы и расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами; целевое финансирование и др. Исключение этих показателей из чистой прибыли (убытка) отчетного периода, по-нашему мнению, позволит выявить показатель финансового результата, удовлетворяющий потребностям менеджмента организации.

Совершенно другого рода показатель прибыли интересует собственников хозяйствующего субъекта. Им важно знать – насколько эффективно используется имущество, какие доходы ими могут быть получены от его использования, смогут ли они вернуть вложенные в организацию средства. С этих позиций можно судить о том, что собственника интересует показатель финансового результата, выражающийся в приросте стоимости активов, свободных от обязательств, или, иными словами, в приросте капитала организации. Такой показатель формируется накопительно с момента начала деятельности хозяйствующего субъекта. Отчет о прибылях и убытках отражает лишь прирост данного показателя за отчетный период.

Таким образом, собственника в большей степени будет интересовать не показатель чистой прибыли (убытка) отчетного периода, а величина нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), представляемая в бухгалтерском балансе.

Соответственно, как самостоятельный источник информации о финансовых результатах для собственников организации отчет о прибылях и убытках служить не может, в то же самое время его значение нельзя недооценивать. Во-первых, он дает возможность оценить прирост (сокращение) капитала за отчетный период, во-вторых, в нем могут быть представлены сведения о сумме дивидендов, начисленных собственникам из прибыли

отчетного года. Однако современный отчет о прибылях и убытках не предусматривает отражение последнего из указанных показателей.

С позиций инвестора интерес представляет информация о сельскохозяйственной организации, дающая возможность оценить ее действительное положение, динамику и перспективы развития. В качестве параметров оценки хозяйствующего субъекта для возможности инвестирования могут выступать: рыночная позиция организации (в некоторой степени ее может характеризовать объем выручки от продаж), общая сумма капитала (а в ее составе и сумма нераспределенной прибыли), рентабельность инвестиций (отношение чистой прибыли к стоимости активов организации), чистая рентабельность (отношение чистой прибыли к выручке от продаж), положительная динамика финансовых результатов и многое другое.

Значительный объем указанных сведений может быть получен из современного отчета о прибылях и убытках, однако, динамика и перспективы развития хозяйствующего субъекта по информации о финансовых результатах, представляемой в данной отчетной форме, не могут быть объективно оценены.

Относительность использования показателей действующего отчета о прибылях и убытках для оценки эффективности работы аппарата управления очевидна. Это связано с тем, что наиболее отчетливо в нем представляются сведения лишь о финансовых результатах хозяйственных операций, связанных с основным видом деятельности. По прочим видам деятельности результат отдельно не представлен, при этом набор показателей в отчете о прибылях и убытках не дает возможности более четко обозначить собственно прочие виды деятельности, а для пользователя это имеет особое значение, в случае если сальдо прочих доходов и расходов окажется выше уровня прибыли (убытка) от продаж.

Для оценки эффективности использования собственности сельскохозяйственной организации ценность показателей отчета о прибылях и убытках также невысока. Обусловлено это тем, что в данной отчетной форме представляются результаты об использовании не только собственного имущества. В такой ситуации для получения необходимого показателя финансового результата из состава доходов и расходов хозяйствующего субъекта исключению должны подлежать: проценты к уплате; расходы, связанные с использованием имущества, полученного в аренду; целевое финансирование; безвозмездные поступления; кредиторская задолженность, списанная по истечении срока исковой давности и т.п.

Прогнозирование деятельности сельскохозяйственной организации путем исследования показателей современного отчета о прибылях и убытках также будет затруднено по нескольким причинам. Во-первых, представление сведений в нем только за два отчетных периода не дает возможности отследить динамику необходимых показателей. Во-вторых, отсутствие четкого выделения финансовых результатов в разрезе видов деятельности, разграничение доходов и расходов, обусловленных факторами, прогнозируемыми и случайными, также затрудняет прогноз.

Таким образом, можно заметить, что качество современного отчета о прибылях и убытках для эффективного использования сведений о финансовых результатах деятельности сельскохозяйственной организации довольно низкое, что вызывает необходимость его модификации и разработки дополнительной отчетной формы, удовлетворяющей всем обозначенным нами критериям качества.

Список использованной литературы:

1. О формах бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, 30 августа 2010 г., № 35.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ: принят Государственной Думой 22 ноября 2011 г. // Электронный ресурс: www.consultant.ru.

3. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров – членов ИПБ России: утв. решением Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов РФ от 26 сентября 2007 г. Протокол № 09/-07 // Электронный ресурс: [www. consultant. ru](http://www.consultant.ru).

4. Учетная политика организаций ПБУ 1/2008. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н // Электронный ресурс: [www. consultant. ru](http://www.consultant.ru).

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА РОССИИ

Зиновьева Ю.И., студентка 4 курса,
научный руководитель: Васильева И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Кредитование физических лиц является не только популярной, но и жизненно необходимой банковской услугой. Российские коммерческие банки предлагают широкую линейку кредитных продуктов для частных лиц: выдачи потребительских кредитов, автокредитования, ипотечного кредитования, образовательного кредитования, кредитования при помощи пластиковых карт. Кредитование физических лиц может принимать также различные формы, такие как простой кредит и овердрафт. Но необходимо понимать, что кредитование всегда связано с риском.

Все платежеспособное население, оформляющее кредит в банке, можно разделить на три группы (Табл.1.).

Таблица 1

Группа	Характеристика
Первая группа	Это граждане, обращающиеся за дополнительным финансированием в условиях острой нехватки денежных средств при совершении какой-то покупки
Вторая группа	Это люди, просто не склонные к накоплению денежных средств. Деньги очень быстро расходуются по мелочам или уходят на текущие расходы (такие, как страховка на машину и квартиру, медицинская страховка на ребенка, оплата дошкольного и школьного образования, кружки, коммунальные платежи и т.д.), и у людей нет возможности совершить серьезную покупку
Третья группа	Представители третьей категории оформляют кредит, руководствуясь так называемым "стадным чувством". Как правило, они рассуждают так: "Все знакомые и друзья берут кредиты, а чем я хуже". Чаще всего такие клиенты в состоянии самостоятельно оплатить ту или иную покупку своими средствами, но им просто нравится или интересен процесс получения кредита, несмотря на значительную переплату

В России оценка кредитоспособности физического лица основывается на соотношении испрашиваемой ссуды и его личного дохода, общей оценке финансового положения и имущества, составе семьи, личностных характеристиках, изучении кредитной истории клиента.

Платежеспособность банка есть результат высокоэффективной, сбалансированной и своевременной политики управления ликвидностью банка и собственным капиталом, в соответствии с быстро меняющимися внешними и внутренними условиями функционирования, с целью предотвращения дефицита (профицита) платежного баланса банка, убытков, а также снижения экономических выгод. Банк считается платежеспособным, пока остается неиспользованным его акционерный (уставный) капитал, т.е. стоимость чистых активов не меньше суммы обязательств (за минусом необеспеченных), выпущенных банком, и его акционерного капитала [1].

В таблице 2 можно увидеть основные показатели анализа ликвидности банка, их содержание и формулу расчета.

Таблица 2

п/п	Наименование показателя	Формула расчета	Экономическое содержание	Примечание
1	2	3	4	5
1	Коэффициент мгновенной ликвидности (Н2)	Высоколиквидные активы/Обязательства до востребования	Характеризует способность банка на данный момент времени исполнять обязательства до востребования	min 15%
2	Норматив текущей ликвидности (Н3)	Ликвидные активы/Обязательства до востребования и на срок до 30 дней	Характеризует способность банка на данный момент времени исполнять обязательства до востребования и сроком на 30 дней	min 50%
3	Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)	Задолженность банку сроком свыше года/ (Собственные обязательства банка + Обязательства банка сроком свыше года)	Характеризует сбалансированность активов и пассивов банка сроком свыше 1 года	max 120%
4	Норматив общей ликвидности	Ликвидные активы/ (Совокупные активы – Обязательные резервы)	Характеризует общую обеспеченность банка ликвидными средствами на единицу привлеченных средств	min 20%

Принимая решение о возможности, целесообразности и условиях кредитования, банк должен, главным образом выявить наличие потенциальной способности заемщика вернуть полученную ссуду в соответствии с оговоренными сроками. Это становится возможным лишь в том случае, если финансовое положение заемщика устойчиво, а денежные поступления на его счета за реализованную продукцию (работы, услуги) осуществляются стабильно.

В ОАО «Сбербанк России» разработана достаточно эффективная система управления кредитными рисками. Однако в данной системе есть и свои недостатки. При оценке кредитоспособности заемщика в учет принимаются, как правило, достоверность предоставленных Заемщиком сведений, а также величина доходов Заемщика.

При оценке платежеспособности Заемщика в ОАО «Сбербанк России» рассчитывается коэффициент платеж-доход по формуле:

$$\text{Коэф. П / Д} = \frac{\text{ежемесячный платеж в счет погашения основного долга и процентов по кредиту}}{\text{сумма чистого среднемесячного совокупного дохода Заемщика}} \quad (1)$$

Максимальные значения показателей П/Д, выраженные в процентах, по программам потребительского и ипотечного кредитования устанавливаются Кредитным комитетом. Максимальная сумма предоставляемого кредита (К) физическому лицу не может превышать следующую расчетную величину:

$$K \leq \frac{1}{1 + 100 * 12 * i * n} * \{0.5 * D * n - \text{ДО}\} \quad (2)$$

где К – максимальная сумма предоставляемого кредита;

D - среднемесячный доход семьи;

n - период кредитования в месяцах;
 i - ставка кредитования, процентов годовых;
ДО - сумма денежных обязательств Клиента.

Помимо расчета платежеспособности Заемщика можно предложить при предоставлении банком потребительского кредита использовать модель бальной оценки кредита. Баллы начисляются в зависимости от возраста, пола, семейного положения, месячного дохода, оседлости, занятости в конкретной отрасли и срока работы на определенном месте, наличия сберегательного счета в банке, недвижимости, страхового полиса и т.д.

Упрощенная модель бальной оценки заемщика потребительского кредита, основана на факторах (Рис. 2).

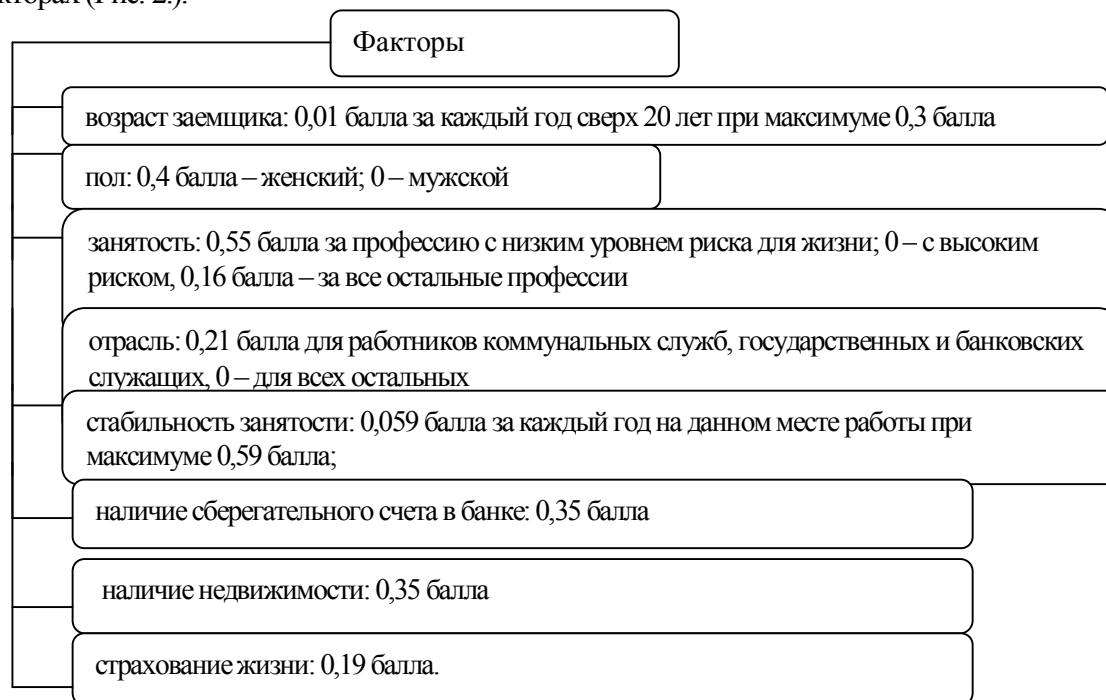


Рис. 2. Факторы упрощенной модели бальной оценки заемщика потребительского кредита.

Критической в данной модели является сумма в 1,25, т.е. если итоговый балл клиента ниже указанного уровня, ему кредит предоставлен не будет.

В разных странах набор характеристик, описывающих заемщиков, и их относительный вес в оценке кредитного риска различаются, как различны экономические условия жизни и национальный менталитет. Поэтому нельзя автоматически переносить модель из одной страны в другую. В российских условиях параметры одного региона не переносимы на ситуацию другого региона, на его уровни зарплат и рисков. Более того, не дает эффекта даже перенос скоринговой модели из одного банка в другой, поскольку клиентская база каждого банка имеет свои особенности.

Системы скоринга позволяют оценивать кредитный риск заемщика и всего кредитного портфеля на основании уникальной модели, адаптивной к данным. Модель скоринга физических лиц может базироваться на анкетных данных заемщиков, экспертных знаниях менеджмента банка, численных оценках, полученных на статистике «плохих» и «хороших» кредитов, численных оценках, построенных на объективной региональной и отраслевой информации.

Провести расчет эффективности внедрения системы кредитного скоринга можно с помощью формулы указанной ниже:

$$\Theta = D - Z \quad (3)$$

Где D – доход от внедрения системы;

Z – затраты банка на внедрение системы.

По моему мнению, существуют некоторые факторы, тормозящие развитие банковского кредитования физических лиц в России, это:

- 1) Нестабильная экономическая ситуация в стране;

- 2) Высокие ставки по кредитам.
- 3) Отсутствие эффективной системы функционирования бюро кредитных историй.
- 4) Низкое качество внутреннего управления в кредитных организациях.
- 5) Незрелость современных банковских технологий.

Также, следует отметить, что мониторинг кредитным работником финансового положения заемщика должен идти в течение всего срока обслуживания кредита. Это обеспечивает уменьшение риска невозврата ссуды.

В результате проведенного мной исследования Сберегательного банка РФ и изучение процесса предоставления кредитов физическим лицам, а также методов оценки их кредитоспособности можно сделать вывод о том, что у Российских банков есть реальная возможность расти в этом направлении, а также получать прибыль с наименьшими затратами.

Список использованной литературы:

1. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В.Негашев. – М.:ИНФРА.- М, 2011.
2. Алексеев А.А. Правовое регулирование банковского кредитования физических лиц: Дис. канд. юрид. наук. М.: РГБ, 2008.
3. Сарнаков И.В. Потребительское кредитование в России: теория, практика, законодательство. М.: Юриспруденция, 2010.

ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Ким О. А., студентка 5 курса,
научный руководитель: Мальчикова С.Н. ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Банковская система является главнейшим элементом системы национальной экономики. Банки как кредитные посредники осуществляют специфические функции, которые заключаются в способности накапливать потоки денежных средств и осуществлять их распределение между секторами экономики в территориальном и отраслевом видах. Реализуя данные функции, банки призваны способствовать устойчивому экономическому росту. Вопросы улучшения банковской деятельности и определения главных направлений развития банковской системы находятся сегодня в центре экономической, политической и социальной жизни страны.

Банки выступают неотъемлемой частью современного денежного хозяйства, их деятельность крепко связана с потребностями воспроизводства. Будучи в центре экономической жизни, банки опосредуют связи между сельским хозяйством и населением, промышленностью и торговлей. Т. о. банковская система является своеобразным посредником между собственниками временно свободных финансовых активов и экономическими субъектами, которые испытывают в них недостаток. Особенностью банковской деятельности является работа с привлечением средств клиентов, включающие:

- средства юридических и физических лиц;
- заимствования на межбанковских финансовых рынках.

Данная деятельность банка сопряжена как с возможностью преувеличения активов, так и с их потерей, но в любом случае с рисками.[1]

Банки - это особенность не отдельно взятого региона или какой-либо одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ. Они играют важную роль в поддержании стабильности денежно-кредитной системы за счет тесного взаимодействия с государственными органами, исполняя возложенные на кредитные

учреждения контрольных и регулирующих функций. В связи с этим трудно переоценить значение устойчивости банковской системы.

Банковская система - это один из важнейших секторов экономики страны. Во-первых, оказывая услуги юридическим и физическим лицам, банки вносят свой вклад в создание ВВП; во-вторых, направляя денежные потоки банки, являются центральным звеном финансовой инфраструктуры народного хозяйства; и, в-третьих, реагируя на изменения экономической конъюнктуры, вызываемые действиями государственных органов управления, банки являются проводниками стабилизационной экономической политики государства. [2]

Кредитование - это именно та банковская услуга, приносящая максимальное количество прибыли. Кредитная политика определяет приоритеты на кредитном рынке, а также цели и задачи деятельности банков. Между тем при совершении кредитных операций у банка возникают высокие риски.

Банкам приходится проявлять все большую изобретательность при разработке новых методов кредитования, для привлечения максимального числа клиентов. Следовательно, перед банком встает вопрос о четко сформулированной и грамотной кредитной политике. Между тем необходимо также уделять внимание состоянию просроченной задолженности заемщиков банка. Ведь на состояние кредитного портфеля оказывает влияние не только количество выданных кредитов и сумма срочной задолженности, но динамика просроченной задолженности.

Немаловажность исследования проблем формирования кредитной политики коммерческого банка связана с серьезным ее влиянием на устойчивость функционирования и результаты деятельности банка (тем более в условиях финансового кризиса 2008-2010гг.). Несовершенная кредитная политика или ее отсутствие ведут кредитную организацию к серьезным финансовым потерям или даже банкротству. И наоборот, эффективная кредитная политика способствует повышению качества активов, их доходности и обеспечению в итоге положительного финансового результата.

Таким образом, комплексная разработка теоретических и практических вопросов формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка является важной банковской проблемой, решение которой позволит обеспечить внедрение системы комплексного банковского обслуживания, адекватной современной экономической ситуации в России, создать механизм для гармонизации этой системы с международно-признанной практикой обслуживания, а также существенно повысить его качество.

Главным приоритетом кредитной политики Банка является увеличение объема кредитного портфеля путем наращивания объемов кредитования реального сектора экономики, социально значимых программ регионов, расширения услуг по кредитованию корпоративных клиентов, увеличения объемов кредитования физических лиц при одновременном улучшении его качества.

Сущность кредитной политики определяется в стратегии и тактике банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. Предметной стороной реализации кредитной политики являются функциональные формы и виды кредитной политики банка. В основу классификации видов кредитной политики положены различные критерии: срок, цена кредита, тип рынка и др. Независимо от вида кредитная политика банка имеет внутреннюю структуру. Основными элементами кредитной политики коммерческого банка являются:

- 1) стратегия банка по разработке основных направлений кредитного процесса;
- 2) тактика банка по организации кредитования;
- 3) контроль за реализацией кредитной политики.

Функцией кредитной политики банка является оптимизация кредитного процесса, где цели и приоритеты развития кредитования, определенные банком, и составляют его кредитную политику.

Основополагающим моментом при разработке кредитной политики является правильная постановка цели и выбор соответствующих инструментов для её реализации. Основной целью коммерческого банка является его развитие, понимаемое в самом широком смысле.

Принципы кредитной политики являются основой кредитного процесса, они подразделяются:

- общие, такие как научная обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единство, неразрывная связь элементов кредитной политики;
- специфические, такие как доходность, прибыльность, безопасность и надежность.

Роль кредитной политики банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

При формировании кредитной политики банк должен учитывать ряд объективных и субъективных факторов. Таких как макроэкономические, отраслевые и региональные и внутрибанковские.

Кредитная политика коммерческого банка несет в себе объективное начало (она не должна противоречить единой денежно-кредитной политике Банка России страны) и одновременно с этим она определяется стратегией и тактикой коммерческого банка.[3]

Методология формирования кредитной политики банка предполагает формулирование основных принципов, используемых для решения рассматриваемой проблемы. Эти принципы необходимо применять сбалансировано, т.е. при разработке кредитной политики необходимо достигнуть рационального сочетания имеющегося опыта и элементов новаторства, отражающего реальное состояние российской экономики. Инструментарием формирования кредитной политики являются механизмы управления активами и пассивами банка: механизм управления гэпом, ставкой процента, ликвидностью и кредитным риском.

Кредитные операции - наиболее рискованные операции банка. Поэтому кредитная политика ориентируется на надежность заранее проверенных заемщиков, с которыми банк в течение длительного времени работает и знает их финансовое состояние. Главной целью Банка является обеспечение высокого качества активов и надежности Банка в условиях спада экономики, а также укрепление его рыночных позиций.

«Риск», как категория в банковской сфере, можно соотнести с понятием хозяйственного риска вообще как общее и частное. Отметим, что в теории и практике банковского дела объективная основа существования риска и неопределенности дополняется следующими факторами:

- сложность объекта исследования;
- проявление закономерностей в экономике в виде тенденций;
- необходимость учета субъективных факторов при выработке и реализации управленческих решений.

Следует отметить, что нормативно-правовая трактовка понятия банковского риска, действующая на данный момент в банковском законодательстве России представлена в письме Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках» под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность (вероятность) понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, текучесть кадров и т.д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т.д.).[4] В данном определении банковский риск отождествляется как с возможностью понесения потерь, так и с ухудшением ликвидности, что не является закономерностью, так как банк может и не

получить убытков. В подобном случае возникает вероятность получения доходов, что отразится крайне положительно на ликвидности.

Осуществление кредитных операций, приносящих при грамотном управлении ими значительный доход, занимает в банковском деле особое место. Поэтому основным банковским риском, управление которым во многом определяет эффективность деятельности банка, является кредитный риск.

Кредитный риск – это вероятность несоблюдения заемщиком первоначальных условий кредитного договора. Он зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери.

В упрощенной форме кредитный риск можно определить как риск того, что партнер по финансовой сделке окажется неспособным выполнить условия контракта и держатель актива понесет финансовые потери.[5] Т. е. кредитный риск проявляется в форме полного не возврата кредита, частичного не возврата или отсрочки в погашении кредитов.

Многие трудности при работе с кредитными рисками обусловлены разнообразием его элементов и видов, множеством причин, воздействующих на кредитную деятельность банка, а в результате, и разнообразием классификаций кредитных рисков.

Методы управления, нейтрализации кредитного риска разнообразны, в их число входят:

- оценка кредитоспособности клиента;
- разграничение полномочий в принятии кредитного обеспечения с учетом размера кредита и величины потенциального риска;
- диверсификация кредитного портфеля.

Кроме кредитного риска банки подвержены влиянию процентного, валютного риска, риска ликвидности и др.

Для улучшения работы по управлению кредитным риском в коммерческом банке следует обратить особое внимание на: кредитную заявку; экспертное заключение кредитных подразделений; заключение службы оценки залогов; заключение юридической службы; заключение службы безопасности.

Стоит отметить то, что необходимыми условиями организации управления рисками являются: правильная система распределения полномочий; проработанные должностные инструкции; совершенные каналы передачи информации.[6]

Необходимо также добавить, что для снижения кредитного риска целесообразно увеличить резерв на возможные потери по ссудам.

Применение различных форм обеспечения возвратности кредита снижает кредитный риск, обеспечивает прибыль банков и сохраняет их активы.

Список использованной литературы:

1. Пенюгалова А. В., Старосельская Е. А. Банковские риски: сущность и основных подходы к определению//Финансы и кредит. – 2013. - № 8. – С. 2-5.
2. Бакулина, Т. С. Организация деятельности центрального банка: учебное пособие / Ульянов. гос. техн. ун-т. – Ульяновск: УлГТУ, 2009 г.
3. Кредитная политика коммерческого банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zanimaem.ru/articles/48/453>.
4. О типичных банковских рисках: письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т
5. Лаврушин О. И. Банковские риски: учебное пособие - Москва, КНОРУС 2008.
6. Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник - Москва, Высшее образование - 2008 г.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВЫПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПО НОРМАТИВНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ В ООО «НОВООСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД»

Кожевникова О.М., студент,
научный руководитель: Агеева Е.С., ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»

Готовая продукция — это изделия и полуфабрикаты, являющиеся продуктом производственного процесса организации с полностью законченной обработкой (комплектацией), соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад организации или заказчиком.

Целью учета готовой продукции является своевременное и полное отражение на счетах бухгалтерского учета информации о выпуске и отгрузке готовой продукции в организации.

В бухгалтерии предприятия учет готовой продукции ведется в денежной оценке.

Для синтетического учета готовой продукции используется активный инвентарный счет 43 «Готовая продукция».

У организации существует выбор в методе оценки продукции. Готовая продукция может оцениваться по фактической или по нормативной (плановой) производственной себестоимости, либо по прямым статьям затрат [1].

ООО "Новооскольский электродный завод" более 15 лет поставляет на рынок России и стран ближнего зарубежья свою продукцию - электроды для ручной дуговой сварки, резки и наплавки металла. Сварочные электроды выпускаются на оборудовании швейцарской фирмы Oerlikon. Деловыми партнерами ООО «НЭЗ» являются: ЗАО «Евроцемент ресурс» г. Москва, ООО РПФК г. Москва, ООО ТД «Химические технологии» г. Москва, ООО «СварТехПромсервис» Ставропольский край, ООО «ГлавСнабСбыт» Волгоградская область, Компания "Мир Сетки" г. Волгоград, ОАО «АПСК Гулькевичский» Краснодарский край, ООО «ЦентрАгроСнаб» г. Курск, ООО «Воронежкомплект» г. Воронеж, ОАО «Павловскгранит» Воронежская область, ОАО «Завод ЖБК» г. Воронеж, ТС ЧУП «Лангстрой» Республика Белоруссия, ООО СП "АбхазРосинвест", Абхазия, предприятия Белгородской области: ЗАО «Амулет», ЗАО «Белшпала», ООО «ТрестМеталлургстрой», Колхоз им. Фрунзе, ЗАО "Кондитерская фабрика "Славянка", ЗАО ПКФ "Стройснаб-Белогорье", ООО "БелМеталл"

В бухгалтерском учете ООО «Новооскольский электродный завод» изготовление и реализацию продукции, согласно приказу об учетной политике предприятия, учет затрат на производство готовой продукции ведут по нормативной себестоимости без использования счета 40 "Выпуск продукции (работ, услуг)".

ООО «НЭЗ» в январе 2012 г. изготовило 5000 тыс. единиц продукции. По данным бухгалтерского учета нормативная себестоимость 1000 ед. продукции составляет 1000 руб. Фактические затраты на изготовление продукции определены на конец месяца и в январе составили 990 руб. на 1000 единиц. Общая сумма затрат текущего месяца на изготовление продукции составила 4 950 000 руб., при этом по данным налогового учета сумма прямых расходов, произведенных в отчетном месяце, составила 4 500 000 руб. По данным бухгалтерского и налогового учета остатки готовой продукции и незавершенное производство (НЗП) на начало месяца отсутствуют, остатки НЗП на конец месяца также отсутствуют. В течение января 2012 г. 4000 тыс. единиц продукции реализованы покупателю за 5 900 000 руб., в том числе НДС 900 000 руб., остальная продукция на конец месяца находится на складе организации.

Согласно п. 206 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденных Приказом Минфина России от 28.12.2001 N 119н, если учет готовой продукции ведется по нормативной себестоимости, разница между

фактической себестоимостью и стоимостью готовой продукции по учетным ценам учитывается на счете 43 "Готовая продукция" на отдельном субсчете 43-2 "Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от учетной стоимости". Отклонения учитываются в разрезе номенклатуры, либо отдельных групп готовой продукции, либо по организации в целом. Если фактическая себестоимость ниже нормативной себестоимости, то разница отражается сторнировочной записью по дебету счета 43, субсчет 43-2, и кредиту счета 20 "Основное производство"[2].

Списание готовой продукции (при отгрузке, отпуске и т.д.) может производиться по учетной стоимости. Одновременно на счета учета продаж списываются отклонения, относящиеся к проданной готовой продукции (пропорционально ее учетной стоимости). В случае если фактическую себестоимость произведенной продукции возможно определить только в конце месяца, отклонения, относящиеся к проданной готовой продукции, могут списываться также в конце месяца.

Отклонения, относящиеся к остаткам готовой продукции на складе, остаются на счете 43, субсчет 43-2.

В рассматриваемой ситуации на конец отчетного периода (месяца) организация реализовала не всю выпущенную продукцию. Остаток готовой продукции на складе отражается в балансе по фактической себестоимости (п. 206 Методических указаний). В данном случае в бухгалтерском учете стоимость остатков готовой продукции на складе на конец текущего месяца составит 990 000 руб. ((5000 ед. - 4000 ед.) x 1000 руб. - (5000 ед. - 4000 ед.) x (1000 руб. - 990 руб.)).

При списании готовой продукции со счета 43 относящаяся к этой продукции сумма отклонений фактической производственной себестоимости от стоимости по ценам, принятым в аналитическом учете, определяется по проценту, исчисленному исходя из отношения отклонений на остаток готовой продукции на начало отчетного периода и отклонений по продукции, поступившей на склад в течение отчетного месяца, к стоимости этой продукции по учетным ценам (Инструкция по применению Плана счетов) [2,3].

Представим порядок отражения отклонений в таблице 1.

Таблица 1 – Порядок отклонений в бухгалтерском учете

№ п/п	Наименование	Расчет
1	сумма отклонений, приходящаяся на изготовленную продукцию.	$(5000 \text{ ед.} \times (1000 \text{ руб.} - 990 \text{ руб.})) = 50000 \text{ руб.}$
2	процент отклонений, приходящийся на реализованную продукцию.	$((0 \text{ руб.} + 50\,000 \text{ руб.}) / (0 \text{ руб.} + 5000 \text{ ед.} \times 1000 \text{ руб.})) \times 100\% = 1\%$
3	сумма отклонений, относящаяся к реализованной продукции	$(4000 \text{ ед.} \times 1000 \text{ руб.} \times 1\%) = 40000 \text{ руб.}$
4	себестоимость продаж, сформированная по данным января 2012 г.	$(4000 \text{ ед.} \times 1000 \text{ руб.} - 40\,000 \text{ руб.}) = 3960000 \text{ руб.}$

В налоговом учете сумма прямых расходов отчетного месяца составляет 4 500 000 руб., а сумма косвенных расходов - 450 000 руб. (4 950 000 руб. - 4 500 000 руб.).

Оценка остатков готовой продукции на складе на конец текущего месяца производится налогоплательщиком на основании данных первичных учетных документов о движении и об остатках готовой продукции на складе (в количественном выражении) и суммы прямых расходов, осуществленных в текущем месяце, уменьшенных на сумму прямых расходов, относящуюся к остаткам НЗП.

Оценка остатков готовой продукции на складе определяется налогоплательщиком как разница между суммой прямых расходов, приходящейся на остатки готовой продукции на начало текущего месяца, увеличенной на сумму прямых расходов, приходящуюся на выпуск продукции в текущем месяце (за минусом суммы прямых расходов, приходящейся на

остаток НЗП), и суммой прямых расходов, приходящейся на отгруженную в текущем месяце продукцию в соответствии с п. 2 ст. 319 НК РФ [4].

В рассматриваемой ситуации стоимость остатков готовой продукции на складе предприятия на конец месяца по данным налогового учета составит: (4 500 000 руб. - 4 500 000 руб. / 5000 ед. x 4000 ед.)= 900000 руб.

Соответственно, расходы, учтенные в целях исчисления налога на прибыль в отчетном месяце, составляют 4 050 000 руб.:

(4 950 000 руб. - 900 000 руб.) = 4050000 руб., что превышает сумму расходов, признанных в бухгалтерском учете, на 90 000 руб.:

(4 050 000 руб. - 3 960 000 руб.)= 90000 руб.

Указанная разница возникла из-за разного порядка формирования себестоимости готовой продукции в бухгалтерском и налоговом учете. Расходы, учтенные в налоговом учете в отчетном месяце в качестве косвенных, в бухгалтерском учете формируют себестоимость как проданной продукции, так и стоимость остатка готовой продукции на складе, которая будет учтена в составе расходов по мере продажи этой продукции. Таким образом, в бухгалтерском учете предприятия возникает налогооблагаемая временная разница в сумме 90 000 руб. и соответствующее ей отложенное налоговое обязательство (ОНО).

Рассчитаем сумму ОНО: (90 000 руб. x 20%) = 18000 руб. В бухгалтерском учете ОНО отражается по кредиту счета 77 "Отложенные налоговые обязательства" в корреспонденции с дебетом счета 68 "Расчеты по налогам и сборам". Погашение указанных налогооблагаемой временной разницы и ОНО производится по мере реализации продукции [5]. Представим в таблице 2 порядок определения в бухгалтерском учете выпуска и реализации готовой продукции в ООО «НЭЗ»

Таблица 2- Учет выпуска и реализации продукции в январе 2012 г. в ООО «НЭЗ»

№ п/п	Содержание операций	Дебет	Кредит	Расчет	Сумма, руб.	Первичный документ
1	Принята к учету готовая продукция по нормативной себестоимости	43-1	20	(5000*1000)	5000 000	Нормативы себестоимости, Накладная на передачу готовой продукции в места хранения
2	Признан доход от продажи готовой продукции	62	90-1	(5000000+900000)	5900 000	Накладная на отпуск продукции
3	Отражен НДС с выручки от реализации готовой продукции	90-3	68-2	(4 500 000 - 4 500 000 / 5000 * 4000)	900 000	Счет-фактура
4	Списана нормативная себестоимость реализованной продукции (4000 x 1000)	90-2	43-1	(4000*1000)	4000 000	Бухгалтерская справка-расчет
5	СТОРНО	43-2	20	(5000*(1000-990))	50 000	Бухгалтерская

	Отражено отклонение (экономия) между фактической себестоимостью продукции и нормативной стоимостью (5000 х (1000 - 990))					справка-расчет
6	СТОРНО Списано отклонение, приходящееся на реализованную готовую продукцию (4000 х (1000 - 990))	90-2	43-2	(4000*(1000-990))	40 000	Бухгалтерская справка-расчет
7	Отражено ОНО	68-4	77	(90 000 * 20%)	18 000	Бухгалтерская справка-расчет

Мы рассмотрели порядок учета выпуска и реализации готовой продукции по нормативной себестоимости в ООО «Новооскольский электродный завод», показали отражение отклонений между фактической себестоимости и стоимости продукции по учетным ценам, уделили внимание различию в бухгалтерском и налоговом учете. Так, в результате из-за разного порядка формирования себестоимости в бухгалтерском и налоговом учете возникает налоговая временная разница и соответствующая ей ОНО.

Список использованной литературы:

1. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие/ Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 717 с.
2. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденных Приказом Минфина России от 28.12.2001 N 119н
3. Приказ Минфина России от 31.10.2000 №94н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкции по его применению".
4. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ.
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29.07.98г. № 34н (в редакции от 26.03.07 N 26н)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДИАГНОСТИКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ООО «НОВООСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД»

Кожевникова О.М., студентка 4 курса,
научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

На нынешнем этапе развития российской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, предсказание банкротства приобретают первостепенное

значение. Банкротство – это признанная судом несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации. Одной из причин банкротства является то, что руководители не могут правильно оценить финансовую устойчивость предприятия, а, следовательно, принять правильные управленческие решения, направленные на исправление негативных ситуаций. Поэтому был выработан определенный механизм защиты предприятий от полного краха, который предполагает расчет ряда показателей.

Проведем диагностику угрозы банкротства ООО «Новооскольский электродный завод». ООО «Новооскольский электродный завод» более 15 лет поставляет на рынок России и стран ближнего зарубежья свою продукцию - электроды для ручной дуговой сварки, резки и наплавки металла. Сварочные электроды выпускаются на оборудовании швейцарской фирмы Oerlikon. Деловыми партнерами ООО «НЭЗ» являются: ЗАО «Евроцемент ресурс» г. Москва, ООО «РПФК» г. Москва, ООО ТД Химические технологии г. Москва, ООО СварТехПромсервис Ставропольский край, ООО «ГлавСнабСбыт» Волгоградская область, Компания "Мир Сетки" г. Волгоград, ОАО «АПСК Гулькевичский» Краснодарский край, ООО «ЦентрАгроСнаб» г. Курск, ООО «Воронежкомплект» г. Воронеж, ОАО «Павловскгранит» Воронежская область, ОАО «Завод ЖБК» г. Воронеж, ТС ЧУП «Лангстрой» Республика Белоруссия, ООО СП "АбхазРосинвест", Абхазия, предприятия Белгородской области: ЗАО «Амулет», ЗАО «Белшпала», ООО «ТрестМеталлургстрой», Колхоз им. Фрунзе, ЗАО "Кондитерская фабрика "Славянка", ЗАО ПКФ "Стройснаб-Белогорье", ООО "БелМеталл" [1].

Проведём анализ финансового состояния ООО «Новооскольский электродный завод» на основе «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций». Результаты проведённого анализа представим в таблице 1.

Основная цель проведения анализа финансового состояния предприятия – получение объективной оценки его платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности. Результаты анализа представим в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ финансового состояния ООО «Новооскольский электродный завод» за 2010-2011 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Значение		Отклонение	
		2010 г.	2011 г.	абсолютное	относител.
1	Среднемесячная выручка, т.р.	4788,08	5778,75	990,67	120,69
2	Среднесписочная численность рабочих, чел.	500	547	47	109,4
3	Степень платежеспособности общая	1,35	1,28	-0,08	94,12
4	Коэффициент задолженности по кредитам банков и займов	0,003	0,0003	-0,0027	10
5	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	1,36	1,28	-0,08	94,12
6	Коэффициент покрытия текущих обязательств в оборотных активах	4,53	4,72	0,19	104,19
7	Собственный капитал в обороте, т.р.	22900	27569	4669	120,39
8	Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,78	0,79	0,01	101,28
9	Коэффициент автономии (фин.независимости)	0,81	0,82	0,01	101,23
10	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	6,14	6,05	-0,09	98,53

11	Коэффициент оборотных средств в производстве	3,34	3,4	0,06	101,79
12	Коэффициент оборотных средств в расчетах	2,79	2,65	-0,14	94,98
13	Рентабельность оборотного капитала	6,19	10,03	3,84	162,04
14	Рентабельность продаж	0,49	6,75	6,26	1377,55
15	Среднемесячная выработка на одного работника	9,58	10,56	0,98	110,23
16	Эффективности внеоборотного капитала	0,85	0,92	0,07	108,24
17	Коэффициент инвестиционной активности	0,009	0,008	-0,001	88,89

Проведённый анализ показал, что среднесписочная выручка на конец года выросла, что свидетельствует о получении большего дохода от основной деятельности, общая ситуация с платежеспособностью улучшилась. Это говорит о том, что предприятие справляется с объёмами заёмных средств и сроками возможного погашения задолженности перед кредиторами.

Однако, мы наблюдаем небольшое снижение коэффициента обеспеченности оборотными средствами и коэффициента инвестиционной активности, но в целом предприятие платежеспособно и финансово устойчиво [2].

В дополнение к анализу проведём оценку угрозы банкротства ООО «НЭЗ» с использованием различных математических моделей: четырёхфакторной модели оценки угрозы банкротства, модели оценки угрозы банкротства R-счёта, пятифакторной усовершенствованной модели оценки угрозы банкротства Э. Альтмана (для производственного предприятия).

1. Четырёхфакторная модель оценки угрозы банкротства

$$Y = 19,892 \cdot V_9 + 0,047 \cdot V_{25} + 0,7141 \cdot V_{31} + 0,4869 \cdot V_{35}$$

В таблице 2 представим результат расчетов по четырехфакторной модели.

Таблица 2 - Результаты расчетов четырехфакторной модели в целях диагностики угрозы банкротства ООО «НЭЗ» 2010-2011 гг.

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение на начало года	Значение на конец года
1	V_9	Прибыль(убытки) до налогообложения/Материальные активы	0,0747	0,1748
2	V_{25}	Оборотные активы/Краткосрочные пассивы	4,5255	4,7218
3	V_{31}	Выручка(нетто) от продаж товаров, продукции, работ, услуг/Материальные активы	2,7046	2,6912
4	V_{35}	Операционные активы/Операционные расходы	0,6118	1,6376
5	Y		3,9273	6,4167

Рассчитав данный показатель, можно сделать вывод, что Y на начало и конец года больше 1,425, и с 95%-ной вероятностью можно говорить о том, что в ближайший год банкротства не произойдет и с 79%-ной –не произойдет в течении 5 лет.

2. Четырёхфакторная модель оценки угрозы банкротства R-счёта.

$$R = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4$$

В таблице 3 представим результат расчетов по модели R-счёта.

Таблица 3 - Результаты расчетов четырехфакторной модели R-счета в целях диагностики угрозы банкротства ООО «НЭЗ» 2010-2011 гг.

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение на начало года	Значение на конец года
1	K ₁	Оборотные активы/Валюта баланса	0,8398	0,8484
2	K ₂	Чистая прибыль(убыток)отчётного периода/Собственный капитал	0,0637	0,1038
3	K ₃	Выручка(нетто)от продажи товаров, продукции, работ, услуг/Общие активы	1,6426	1,6819
4	K ₄	Чистая прибыль(убыток)отчётного периода/Затраты на производство и реализацию	0,0318	0,0543
5	R		7,2099	7,3384

Из проведённых расчетов видно, что R – счёт выше 0,42, что значит вероятность банкротства минимальна до 10%.

3. Пятифакторная усовершенствованная модель оценки угрозы банкротства Э. Альтмана. (для производственного предприятия).

$$Z = 0,717 * x_1 + 0,847 * x_2 + 3,107 * x_3 + 0,420 * x_4 + 0,998 * x_5$$

В таблице 4 представим результат расчетов по модели Э.Альтмана.

Таблица 4 - Результаты расчетов пятифакторной модели Э. Альтмана в целях диагностики угрозы банкротства ООО «НЭЗ» 2010-2011 гг.

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение на начало года	Значение на конец года
1	X1	Чистый оборотный капитал/общие активы	0,654	0,6687
2	X2	Резервный капитал + нераспределенная прибыль(непокрытый убыток)	0,434	0,4976
3	X3	Прибыль(убыток) до налогообложения + проценты к уплате/общие активы	0,045	0,1092
4	X4	Капитал и резервы/общие обязательства	4,381	4,5642
5	X5	Выручка(нетто) от продажи/общие активы	1,643	1,6819
6	Z		4,456	4,8358

Расчетные значения Z-счета на начало и на конец года больше 2,90, что говорит о низкой угрозе банкротства [3].

Проведенный анализ показал, что у предприятия ООО «Новооскольский электродный завод» финансовое состояние оценивается, как устойчивое. Предприятие способно функционировать и развиваться, сохранять сбалансированность своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде. Также проведя диагностику угрозы банкротства с помощью математических моделей ООО «НЭЗ», можно сделать вывод о малой вероятности банкротства и успешном функционировании предприятия на рынке.

Список использованной литературы:

1. Сайт ООО «НЭЗ» <http://www.stasva.ru/>
2. «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» от 23 января 2001 г. №16.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности работы предприятия: / Г.В. Савицкая; 4-е изд., перераб. И доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2011. -688 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ

Козинская Ю.В., студентка 4 курса

Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Практически каждое предприятие, являясь плательщиком отчислений на социальное страхование и обеспечение, регулярно производит отчисления в государственные внебюджетные фонды.

Государственный внебюджетный фонд — это фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации и предназначенный для реализации конституционных прав граждан и удовлетворения некоторых потребностей социального и экономического характера. Однако обособленность государственных внебюджетных фондов не исключает в необходимых случаях консолидирования их в государственном бюджете.

Целью аудита расчетов предприятия с внебюджетными фондами является подтверждение правильности расчетов, полноты и своевременности перечисления во внебюджетные фонды сборов и платежей.

Этот объект проверки имеет особое значение, поскольку определяет полноту выполнения обязательств хозяйствующего субъекта перед государством.

Учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению ведется на одноименном счете 69 в разрезе субсчетов:

- 1) «Расчеты по социальному страхованию»;
- 2) «Расчеты по пенсионному обеспечению»;
- 3) «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию».

Основными источниками информации при проведении проверки расчетов с внебюджетными фондами являются расчетные ведомости по начислению заработной платы, учетные регистры по счетам 69 и 70, налоговые декларации по отдельным налогам и платежам и пр.

Основным нормативным актом, регулирующим взаимоотношения плательщиков с внебюджетными фондами, является Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 25.12.2012) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». В нем указаны основные понятия, описан порядок уплаты страховых взносов, определены элементы обложения, а также прописаны тарифы по взносам. В настоящее время страховые взносы составляют 30 %. Из них 22 % уплачивается в Пенсионный фонд России, 2,9 % - в Фонд социального страхования, а в Федеральный фонд медицинского страхования – 5,1 %.

К фундаментальным документам, регулирующим аудиторскую деятельность в целом, относится Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 21.11.2011 г.). В нем даны основные понятия и определения, определен порядок проведения аудиторской проверки, права и обязанности сторон, их ответственность и др.

Также при проведении аудиторской проверки аудитор должен руководствоваться следующими нормативными документами:

- Налоговый кодекс РФ;
- Бюджетный кодекс РФ;
- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ;
- Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ (ред. от 03.12.2011 г.);
- Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ (ред. от 11.02.2013 г.);
- Положения по бухгалтерскому учету;
- Федеральные стандарты и правила-стандарты аудиторской деятельности.

Основными этапами аудиторской проверки расчетов по социальному страхованию являются:

- сбор общей информации о проверяемой организации;
- аудит системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля организации;
- проверка правильности начисления оплаты труда рабочим;
- проверка правильности начисления налога по социальному страхованию;
- оформление результатов проверки (формирование отчета и аудиторского заключения).

Существует несколько методов проведения аудита расчетов с внебюджетными фондами:

1. Анализ бухгалтерских счетов при расчете с бюджетом и внебюджетными фондами путем определения уровня существенности оборотов. Данный метод лучше всего использовать при осуществлении проверок для использования полученной информации в разработке проектов по минимизации налоговых платежей, налаживанию налогового учета и документооборота, а так же построению схем взаимоотношений с другими хозяйствующими субъектами и государством.

Основными этапами применения метода являются:

- определение уровня существенности ошибки;
- анализ дебетовых и кредитовых оборотов по счету расчетов с внебюджетными фондами с применением уровня существенности для определения наиболее важных оборотов, отраженных по данному счету;
- анализ порядка формирования облагаемой базы;
- анализ информации по своевременности уплаты отчислений во внебюджетные фонды.

2. Метод анализа налоговых деклараций используется для подтверждения правильности заполнения налоговых деклараций и реальности отражения задолженности.

Основные этапы применения метода:

- проведение строчного анализа налоговых деклараций с использованием аудиторских таблиц;
- проверка правильности формирования налогооблагаемых баз путем анализа данных аналитического учета;
- проверка расчета налоговых обязательств перед внебюджетными фондами;
- выявление расхождений между данными, рассчитанными аудитором, и данными налоговых деклараций;
- определение причин расхождения;
- отражение полученной информации в отчете аудитора с приложением всех аудиторских таблиц.

Важно при аудите начисления сборов во внебюджетные фонды обязательно учитывать формы договора, заключенного с физическим лицом, а именно – социальные гарантии, за предоставление которых организация несет ответственность. Например,

выплаты по договору подряда не учитываются при определении базы для начислений в фонд социального страхования.

Также может быть полезно ознакомиться с результатами предшествующих проверок контролирующими органами расчетов по социальному страхованию и обеспечению.

В ходе аудиторской проверки расчетов по социальному страхованию могут быть выявлены следующие типичные ошибки:

- неверное исчисление налогооблагаемой базы;
- ненадлежащее ведение бухгалтерского учета по расчетам на социальное страхование;
- нарушение сроков уплаты отчислений во внебюджетные фонды;
- несоответствие данных аналитического и синтетического учета по счету 69 записям в расчетах, главной книге и балансе.

Методическая концепция по проведению аудита расчетов с внебюджетными фондами, основанная на общих принципах проведения аудита, способствует оптимизации планирования и проведения аудиторами проверок на предприятии.

Правильность организации учета расчетов с внебюджетными фондами на предприятии может обеспечить достаточное финансирование мероприятий по государственному пенсионному и социальному обеспечению, а также медицинскую помощь.

Список используемой литературы:

1. Российская Федерация. Государственная Дума. Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» [Текст]: от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ (в ред. от 25.12.2012)// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. Российская Федерация. Государственная Дума. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [Текст]: от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 21.11.2011 г.)// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

3. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] / Программное обеспечение. - Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>

4. Официальный сайт Фонда социального страхования Российской Федерации [Электронный ресурс] / Сдача отчетности. - Режим доступа: <http://www.fss.ru/>

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ, СТРУКТУРЫ И ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОСНОВНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ФОНДАМИ

Колесникова Т. С., студентка 5 курса,
научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Научно – технический уровень производства характеризуется наличием и состоянием основного технологического оборудования на предприятии, его обновлением и совершенствованием, прогрессивностью структуры основных производственных фондов и применяемых технологий, технической вооруженности труда.

Изучению состояния, динамики и структуры основных производственных фондов уделяется особое внимание, так как они занимают большой удельный вес в долгосрочных активах предприятия. От их количества, стоимости технического уровня, эффективности использования во многом зависят производственные и финансовые результаты деятельности предприятия.

Рассмотрим наличие, движение и структуру основных фондов на основании данных ООО «СтройПластМонтаж» за 2010 и 2011 годы (расчет представлен в таблицах 1 и 2).

Таблица 1 -Наличие, движение и структура основных производственных фондов за 2010 год

Группа ОС	На начало года		Поступило		Выбыло		На конец года	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.		Тыс. руб.		Тыс. руб.	
Здания и сооружения	1214	43,3	26	2,5	123	12,8	1397	48,5
Машины и оборудование	1531	54,9	994	96,0	722	75,2	1417	49,2
Инвентарь	3	0,1	2	0,2	-	-	3	0,1
Транспортные средства	57	2,0	13	1,3	115	12,0	63	2,2
Всего	2805	100	1035	100	960	100	2880	100

Как видно из таблицы 1 в 2010 году наибольший удельный вес в структуре основных фондов как на начало, так и на конец отчетного периода занимала группа «Машины и оборудование». За отчетный период 2010 года произошли изменения в наличии и структуре основных фондов:

- доля зданий и сооружений возросла на 5,2%, а сумма возросла на 183 тыс. руб.;
- доля машин и оборудования снизилась на 5,7%, а стоимость снизилась на 114 тыс. руб.;
- доля и стоимость инвентаря не изменилась;
- доля транспортных средств за год возросла на 0,2%, а сумма – на 6 тыс. руб.

Общая стоимость основных производственных фондов возросла на 75 тыс. руб. или на 2,7%.

Таблица 2 - Наличие, движение и структура основных производственных фондов за 2010 год

Группа ОС	На начало года		Поступило		Выбыло		На конец года	
	Тыс. руб.		Тыс. руб.		Тыс. руб.		Тыс. руб.	%
Здания и сооружения	1397	8,5	2024	6,6	347	5,1	3683	7,9
Машины и оборудование	1417	9,2	5128	7,4	387	0,3	5763	9,3
Инвентарь	3	0,1	23	0,3	1	0,1	10	0,1
Транспортные средства	63	2,2	433	5,7	35	4,5	262	2,7
Всего	2880	100	7608	100	770	100	9718	100

В 2011 году группа «Машины и оборудование» также занимает наибольший удельный вес, как и в 2010 году.

За отчетный период 2011 года произошли существенные изменения в наличии и структуре основных фондов. Сумма их возросла на 6838 тыс. руб., или на 227,4 %.

Доля зданий и сооружений снизилась на 10,6%, а сумма возросла на 2286 тыс. руб.

Доля машин и оборудования возросла на 10,1%, а стоимость возросла на 4346 тыс. руб.

Доля транспортных средств возросла на 0,5%, а сумма – на 199 тыс. руб.

Доля инвентаря не изменилась, а стоимость возросла на 7 тыс. руб.

Рост стоимости основных производственных фондов связан с приобретением новых видов основных фондов.

Повышение удельного веса активной части фондов характеризует прогрессивность их структуры, рост технической оснащенности предприятия, способствует увеличению выпуска продукции, росту фондоотдачи. Причем темпы роста машин и оборудования опережают темпы роста других основных фондов.

Техническое состояние основных фондов характеризуется степенью их изношенности, обновления, выбытия, возрастным составом оборудования.

Показатели степени изношенности основных фондов, в том числе оборудования, является коэффициент износа. Как правило, чем ниже коэффициент износа основных фондов, тем лучше состояние, в котором они находятся.

Коэффициент износа основных производственных фондов рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{изн.}} = \text{Сумма амортизации ОПФ} / \text{Первоначальная стоимость ОПФ} \quad (1)$$

Степень обновления основных производственных фондов показывает величину введенных в действие основных фондов за тот или иной период. Коэффициент износа и обновления исчисляется как по всем фондам, так и по активной их части, а также по группам оборудования и рассматриваются обычно в динамике за ряд лет.

Коэффициент обновление основных производственных фондов рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{обн.}} = \text{Стоимость поступивших ОПФ} / \text{Стоимость ОПФ на конец периода} \quad (2)$$

Более высокий коэффициент обновления активной части фондов по сравнению с аналогичным коэффициентом, исчисленным по всем фондам, показывает, что обновление основных фондов осуществляется на предприятии за счет активной их части и положительно влияет на показатель фондоотдачи.

Коэффициент выбытия исчисляется как отношение выбывших за отчетный год основных фондов к стоимости их на конец периода. Он показывает долю основных фондов, ежегодно выбывших из производства. Рост его означает обновление материальной базы предприятия.

Коэффициент выбытия основных производственных фондов рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{выб.}} = \text{Стоимость выбывших ОПФ} / \text{Стоимость ОПФ на начало периода} \quad (3)$$

Коэффициент годности основных производственных фондов рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{годн.}} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОПФ}}{\text{Первоначальная стоимость ОПФ}} \quad (4)$$

на определенную дату

Далее рассчитаем данные показатели:

1) Коэффициент износа:

$$K_{\text{изн}2009} = 922/2880 = 0,32;$$

$$K_{\text{изн}2010} = 3401/9718 = 0,35.$$

2) Коэффициент обновления:

$$K_{\text{об}2009} = 1035/2880 = 0,36;$$

$$K_{\text{об}2010} = 7608-9718 = 0,78.$$

3) Коэффициент выбытия:

$$K_{\text{выб}2010} = 960/2880 = 0,33;$$

$$K_{\text{выб}2011} = 770/9718 = 0,08.$$

4) Коэффициент годности:

$$K_{\text{г}2010} = (2880-922) / 2880 = 0,68;$$

$$K_{\text{г}2011} = (9718-3401) / 9718 = 0,65.$$

Полученные расчеты представим в таблице 3.

Таблица 3 - Данные о движении и техническом состоянии основных производственных фондов ООО «СтройПластМонтаж» за 2010-2011 годы

Наименование показателя	Уровень показателя		
	2010 год	2011 год	Отклонение
Коэффициент обновления	0,36	0,78	+0,42
Коэффициент выбытия	0,33	0,08	-0,25
Коэффициент износа	0,32	0,35	+0,03
Коэффициент годности	0,68	0,65	-0,03

Сведения таблицы 3 показывают, что за отчетный год техническое состояние основных средств на предприятии несколько улучшилось за счет их обновления.

В ООО «СтройПластМонтаж» коэффициент обновления возрос на 0,42, а коэффициент выбытия снизился на 0,25. Это говорит о том, что на предприятии происходит обновление основных производственных фондов за счёт замены старых и изношенных фондов, что приводит к накоплению устаревшего оборудования и сдерживает рост экономической эффективности основных производственных фондов.

Список использованной литературы:

1. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебник, М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2010.-575с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ

Колесникова О.Б., студентка 5 курса,
научный руководитель: Марченкова И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Учет дебиторской задолженности влияет на величину оборотного капитала компании, позволяет эффективно использовать временно свободные денежные средства и не допускать появления безнадежных долгов. Именно поэтому российским бухгалтерам надо хорошо понимать особенности учета данного вида актива в соответствии с МСФО и РСБУ.

Сначала определим, какой смысл в понятие дебиторской задолженности вкладывают отечественные и зарубежные специалисты.

В отечественной практике учета под дебиторской задолженностью принято понимать имущественные права как один из объектов гражданских прав. Согласно ст. 128 Гражданского кодекса РФ, «к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, работы и услуги, информация, результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, нематериальные блага» [1]. Следовательно, право на получение дебиторской задолженности является имущественным, а сама дебиторская задолженность должна рассматриваться как часть имущества организации.

В соответствии с МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» дебиторская задолженность определяется как «непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке». Этот класс финансовых активов может включать:

- торговую дебиторскую задолженность;
- инвестиции в долговые инструменты и банковские депозиты;
- заемные активы [2].

При этом дебиторская задолженность признается как актив, только когда предприятие становится стороной контракта. Для признания дебиторской задолженности в учете необходимо также выполнение двух общих критериев признания активов:

- 1) с большой долей вероятности можно утверждать, что компания получит связанные с активом экономические выгоды;
- 2) стоимость актива можно надежно оценить [3].

При первоначальном признании дебиторской задолженности в качестве актива компания должна оценить ее по справедливой стоимости, то есть на основании договора. В МСФО 39 под справедливой стоимостью понимается сумма, на которую может быть обменян актив или исполнено обязательство при совершении операции между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами. После первоначального признания дебиторскую задолженность нужно оценивать по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента (ЭСП). Этот метод предполагает расчет амортизированной стоимости финансового актива и распределения процентного дохода или процентного расхода на соответствующий период. Эффективная процентная ставка выводится из формулы дисконтирования. Расчет по методу ЭСП (1) аналогичен расчету нормы внутренней доходности [3]:

$$PV = \sum_{i=0}^T \frac{CF_i}{(1+r)^{n_i/365}} \quad (1)$$

Где PV – первоначальная стоимость дебиторской задолженности;

CF_i - сумма i -го денежного потока (поступление основной суммы долга, процентов, купонных доходов);

r – эффективная процентная ставка;

T – количество денежных потоков;

n_i – количество дней с даты возникновения задолженности до даты поступления i -го платежа.

Общепринятой методики оценки стоимости дебиторской задолженности в российской практике бухгалтерского учета нет. В соответствии с требованиями Постановления Правительства РФ «Об утверждении стандартов оценки» были разработаны следующие подходы для оценки дебиторской задолженности (табл. 1).

Таблица 1 – Подходы для оценки дебиторской задолженности

№п/п	Наименование подхода	Характеристика
1.	Доходный подход	анализируется возможность объекта генерировать доход и определяется текущая стоимость этого дохода
2.	Сравнительный подход	используется информация о ценах на долговые обязательства различных организаций
3.	Затратный подход	дебиторская задолженность оценивается по номинальной стоимости с дальнейшей корректировкой с учетом сроков возникновения [4].

При реализации товаров с условием отсрочки платежа существует риск неполучения долга от дебитора, а в дальнейшем, и формирование сомнительных долгов. МСФО и РСБУ в такой ситуации предполагают возможность создания резервов. При этом МСФО вводит термин «резерв под обесценение дебиторской задолженности», РСБУ – «резерв по сомнительным долгам». Согласно российскому законодательству создание резерва по сомнительным долгам является правом компании, а не обязательством. По МСФО начисление резервов под обесценение дебиторской задолженности относится к сфере ответственности руководства и компании и является способом приведения суммы дебиторской задолженности к ее справедливой стоимости.

Международные стандарты позволяют использовать следующие способы определения суммы резерва:

- начисление резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно;
- начисление резерва в процентном отношении от выручки за период;
- разделение дебиторской задолженности на группы в зависимости от периода просрочки и начисление резерва для каждой группы (в процентном отношении) [5].

В российской практике создание резервов предусмотрено и в бухгалтерском и в налоговом учете. Однако правила создания резервов, предусмотренные НК РФ, отличаются от правил, установленных нормативными документами по бухгалтерскому учету. Для целей налогообложения установлены два ограничения:

1) по сроку возникновения долга:

- до 45 дней – резерв не создается;
- от 45 до 90 дней включительно – в сумму резерва включается 50% от суммы сомнительной задолженности;
- свыше 90 дней – в сумму резерва включается вся сомнительная задолженность.

2) по величине создаваемого резерва: сумма резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода [4].

В российской практике учета первым этапом в процессе построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью является инвентаризация финансовых обязательств.

В ходе инвентаризации проверяется реальность дебиторской задолженности на основании первичных документов, правильность документального оформления взаиморасчетов, сроки погашения дебиторской задолженности на основании заключенных договоров и пр. В соответствии с РСБУ инвентаризация представляет собой определенную последовательность практических действий по документальному подтверждению наличия, состояния и оценки обязательств организации с целью обеспечения достоверности данных учета и отчетности.

Цель инвентаризации по МСФО сводится лишь к выявлению просроченной дебиторской задолженности для активизации работы с сомнительными долгами [4].

В завершении хотелось бы обобщить все вышеперечисленные сравнительные характеристики по учету дебиторской задолженности в соответствии с российскими и международными стандартами (табл. 2).

Таблица 2 – Сравнительная характеристика учета дебиторской задолженности по МСФО и РСБУ

Учет дебиторской задолженности по МСФО	Учет дебиторской задолженности по РСБУ
1. Понятие дебиторской задолженности	
Дебиторская задолженность признается как актив при выполнении следующих условий: 1) с большой долей вероятности можно утверждать, что компания получит связанные с активом экономические выгоды; 2) стоимость актива можно надежно оценить.	Дебиторская задолженность – это имущественное право как один из объектов гражданских прав. Дебиторская задолженность рассматривается как часть имущества (актива) организации.
2. Оценка дебиторской задолженности	
При первоначальном признании дебиторскую задолженность оценивают по ее справедливой стоимости. А затем – по амортизированной.	Общепринятой методики оценки стоимости дебиторской задолженности в российской практике бухгалтерского учета нет.
3. Цель инвентаризации дебиторской задолженности	
Цель инвентаризации сводится к выявлению просроченной дебиторской задолженности для активизации работы с сомнительными долгами	Цель инвентаризации – подтверждение наличия, состояния и оценки обязательств организации с целью обеспечения достоверности данных учета и отчетности.

Таким образом, можно отметить, что в организации учета дебиторской задолженности по зарубежным и отечественным стандартам имеются существенные различия. Однако при переходе на МСФО компания может получить более полное и точное представление о состоянии дебиторской задолженности.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья, четвертая. М.: Проспект; Кнорус, 2010, 544 с.
2. МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». URL: <http://base.garant.ru/70108363/>
3. Морозова С. Как учесть дебиторскую задолженность // МСФО на практике. 2012. №8.
4. Лейпи А.Р. Особенности учета дебиторской задолженности в соответствии с МСФО и РСБУ // Бухгалтерский учет и аудит. 2011. №1.
5. Васина Е., Дмитриев И. Учет дебиторской и кредиторской задолженности по МСФО // МСФО: практика применения. 2006. №3. С. 22-26.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ПОЛУЧЕНИЯ БИОТОПЛИВА НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Кони́на В.С., студентка 4 курса,
научный руководитель: Найденова Р.И., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Проблема поиска альтернативных источников энергии и перспективных путей ресурсосбережения является очень актуальной и становится одной из главных для экономически развитых государств. Перерабатывая отходы в больших масштабах, можно значительно экономить энергетические и сырьевые ресурсы и, тем самым, снижать загрязнение окружающей среды. В этой связи на современном этапе развития весьма важным являются задачи по исследованию и разработке технологий, обеспечивающих комплексное использование сырья и экологическую безопасность производства [1].

Развитие горнодобывающей промышленности, особенно при открытом способе добычи полезных ископаемых, приводит к существенным изменениям структуры природных ландшафтов; десятки и сотни тысяч гектаров плодородных земель засыпаются отвалами; промышленные разработки изменяют характер и структуру ландшафта и гидрологический режим; значительно изменяются растительный покров и животный мир.

На территории России горнодобывающей промышленностью нарушено при добыче бурого и каменного угля открытым и подземным способами более 110 тысяч гектар.[2] На территории Белгородской области находятся одни из крупнейших горно-обогачительных комбинатов нашей страны.

Стойленский горно-обогачительный комбинат (ГОК) - третий по величине производитель железо-рудного сырья в России (14,5% общероссийского производства).

Лебединский ГОК (Лебединский горно-обогачительный комбинат) — один из ведущих российских производителей железорудного сырья. На последнем с помощью железнодорожного транспорта производится перевоз ненужной скальной и рыхлой породы на специальные отвалы. В последствии, Воронежская лесотехническая академия засаживает эти холмы облепихой (10-15 гектаров в год). Мы предлагаем, заменить насаждения облепихи, насаждениями многолетней ивы, называемой так же – «энергетической».

Строительство гидролизных производств вблизи плантаций энергетической ивы – важное и целесообразное решение, позволяющее получить топливный биоэтанол представляющий собой абсолютированный этиловый спирт и использующийся в

производстве биобензинов. В которых, с одной стороны, является частью автомобильного топлива, частично замещая собственно бензин, а с другой стороны, служит экологически чистой антидетонационной присадкой, повышающей качество бензина. Краткое описание проекта представлено в таблице 1.

Таблица 1. Краткое описание проекта «БИОэнергетикА»

Название проекта	«БИОэнергетикА»
Отрасль	Новые технологии
Инициатор проекта	Кони́на Валерия, СТИ НИТУ «МИСиС»
Место реализации проекта	Белгородская область
Стоимость проекта	4 700 000 рублей
Объем требуемых инвестиций	4 700 000 рублей
Срок реализации проекта	01.09.2013-01.09.2018
Срок окупаемости проекта	25 месяцев(2,1 года)
Стадия реализации проекта	Бизнес-идея

Рассмотрим основные направления использования инвестиций:

1. Приобретение саженцев ивы (30 дней) – 800 тыс.рублей
2. Посадка саженцев ивы (30 дней) – 100,797 тыс.рублей
3. Аренда здания для складирования
4. Приобретения оборудования для гидролизного производства(90 дней) – 1 610,901 тыс. рублей
5. Закупка сопутствующих реактивов(30 дней) – 1 598,403 тыс.рублей
6. Сбор урожая(30 дней) – 111,591 тыс.рублей
7. Монтаж оборудования(30 дней)
8. Подготовка к производству (89 дней)
9. Производство опытной партии биоэтанола (1 день)
10. Производство биоэтанола

Для производства биоэтанола нам необходимо:

- Вода
- Серная кислота
- Электроэнергия

Прямые издержки на производство одного литра биоэтанола представим в таблице 2.

Таблица 2. Прямые издержки

Наименование	Цена, руб.	Расход	Сумма на единицу продукции, руб.
Вода (Оборотная)	11	Max =0,3 литра	0,33
Серная кислота	16	0,1	1,6
Электроэнергия	2,9	1 кВт	2,9
Итого:			4,83

Так как мы предполагаем создание логистической системы на базе существующего предприятия, например горнодобывающей отрасли, с уже развитой инфраструктурой

затраты на ресурсы резко сокращаются, снижая себестоимость выпускаемой продукции. Так например, можно использовать оборотную воду, тем самым исключая затраты на данный ресурс. Так, в среднем себестоимость составит 4,83 рубля.

Производственный цикл длится всего 3 часа, что позволяет производить 800 тыс. литров биоэтанола в год, цена реализации 1 литра составляет в среднем 15 рублей.

Для обслуживания установки нам необходим 1 управляющий (с 1 дня выполнения проекта), двое рабочих (со дня поставки необходимого оборудования) и 1 ремонтник оборудования (со дня поставки оборудования). Заработная плата персонала составит в общем 67 тысяч в месяц. План по персоналу представлен в таблице 3.

Таблица 3. План по персоналу проекта «БИОЭнергетика»

Должность	Количество	Заработная плата, тыс. рублей	Платежи
Управление			
Управляющий	1	23	Ежемесячно, весь проект
Производство			
Работник	2	15	Ежемесячно, с 9 по 48 месяц
Ремонтник	1	14	Ежемесячно, с 9 по 48 месяц
ИТОГО	4	67	

При организации производства, мы предполагаем уплату следующих налогов:

- Налог на прибыль – 20%
- НДС – 18%
- Единый Социальный налог – 30%

На основании вышеизложенных данных, можно составить баланс и представить его на рисунке 1.

Баланс (руб.)

№	Строка	9-12.2013	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	1-8.2018
1	Денежные средства	3 678 164,41	5 416,12	3 449 650,35	7 507 070,61	14 709 238,18	23 256 529,95
2	Незавершенное производство		9 529,81	10 382,31	11 316,71	18 811,21	
3	Запасы готовой продукции		14 144,70	15 569,74	16 971,02	18 498,41	29 388,45
4	Краткосрочные предоплаченные расходы	137 409,78	529 602,82				
5	Суммарные текущие активы	3 815 574,18	558 693,46	3 475 602,40	7 535 358,34	14 746 547,80	23 285 918,40
6	Основные средства	3 088 867,61	5 929 054,75	2 976 072,28	2 976 072,28	2 976 072,28	2 976 072,28
7	Накопленная амортизация	1 980 393,04	3 115 833,80	1 707 601,11	1 775 859,64	1 844 118,18	1 889 623,88
8	Остаточная стоимость основных средств:	1 108 474,58	2 813 220,95	1 268 471,17	1 200 212,64	1 131 954,10	1 086 448,40
9	Оборудование	1 108 474,58	2 813 220,95	1 268 471,17	1 200 212,64	1 131 954,10	1 086 448,40
10	Инвестиции в основные фонды	1 598 403,36					
11	СУММАРНЫЙ АКТИВ	6 522 452,12	3 371 914,41	4 744 073,57	8 735 570,97	15 878 501,89	24 372 366,81
12	Отсроченные налоговые платежи			229 667,80	267 695,60	308 145,03	505 236,26
13	Краткосрочные займы		2 350 000,00	1 922 727,27			
14	Суммарные краткосрочные обязательства		2 350 000,00	2 152 395,07	267 695,60	308 145,03	505 236,26
15	Долгосрочные займы	4 700 000,00	2 136 363,64				
16	Добавочный капитал	4 009 304,87	4 009 304,87	4 009 304,87	4 009 304,87	4 009 304,87	4 009 304,87
17	Нераспределенная прибыль	-2 186 852,75	-5 123 754,10	-1 417 626,37	4 458 570,51	11 561 051,99	19 857 825,68
18	Суммарный собственный капитал	1 822 452,12	-1 114 449,23	2 591 678,50	8 467 875,38	15 570 356,86	23 867 130,55
19	СУММАРНЫЙ ПАССИВ	6 522 452,12	3 371 914,41	4 744 073,57	8 735 570,97	15 878 501,89	24 372 366,81

Рисунок 1. Баланс проекта «БИОЭнергетика»

Баланс предприятия как мы можем заметить, с каждым годом увеличивается, с 6 522 452, 12 в 2013 году до 24 372 366, 81 в 2018 году

Далее рассмотрим прибыль/убытки данного проекта и представим их на рисунке 2.

Прибыли-убытки (руб.)

№	Строка	9-12.2013	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	1-8.2018
1	Валовый объем продаж		942 980,03	11 979 941,08	13 058 135,77	14 233 367,99	15 290 503,00
2	Потери		942,98	11 979,94	13 058,14	14 233,37	15 290,50
3	Чистый объем продаж		942 037,05	11 967 961,13	13 045 077,64	14 219 134,62	15 275 212,50
4	Материалы и комплектующие		282 894,01	3 591 843,90	3 915 105,05	4 267 464,50	4 584 482,58
5	Суммарные прямые издержки		282 894,01	3 591 843,90	3 915 105,05	4 267 464,50	4 584 482,58
6	Валовая прибыль		659 143,04	8 376 117,24	9 129 972,59	9 951 670,12	10 690 729,92
7	Зарплата административного персонала	121 038,18	386 913,00	422 676,28	460 717,15	502 181,69	359 653,02
8	Зарплата производственного персонала		501 155,59	808 598,10	881 371,93	631 221,89	
9	Суммарные постоянные издержки	121 038,18	888 068,60	1 231 274,38	1 342 089,08	1 133 403,58	359 653,02
10	Амортизация	1 980 393,04	2 613 406,87	1 544 749,78	68 258,54	68 258,54	45 505,69
11	Проценты по кредитам			1 095 527,27	502 472,73		
12	Суммарные непроизводственные издержки	1 980 393,04	2 613 406,87	2 640 277,05	570 731,27	68 258,54	45 505,69
13	Другие издержки	85 421,54	94 568,92				
14	Убытки предыдущих периодов		218 685,28	512 375,41	512 375,41	512 375,41	341 583,61
15	Прибыль до выплаты налога	-2 186 852,75	-2 936 901,34	4 504 565,81	7 217 152,24	8 750 008,00	10 285 571,21
16	Прибыль от курсовой разницы				0,00		
17	Налогооблагаемая прибыль			3 992 190,40	6 704 776,84	8 237 632,59	9 943 987,60
18	Налог на прибыль			798 438,08	1 340 955,37	1 647 526,52	1 988 797,52
19	Чистая прибыль	-2 186 852,75	-2 936 901,34	3 706 127,73	5 876 196,88	7 102 481,48	8 296 773,69

Рисунок 2. Прибыль/убытки проекта «БИОЭнергетика»

Так, в 2013 году мы наблюдаем убыток в 2 186 852,75 и возросшую чистую прибыль на 2018 год в размере 8 296 773,69 рублей.

Оценим эффективность инвестиций и представим полученные показатели на рисунке 3.

Эффективность инвестиций

Показатель	Рубли	Доллар США
Ставка дисконтирования, %	15,00	5,00
Период окупаемости - РВ, мес.	25	26
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	27	27
Средняя норма рентабельности - ARR, %	110,62	85,59
Чистый приведенный доход - NPV	13 279 424	434 872
Индекс прибыльности - PI	3,81	3,77
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	110,70	91,48
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	49,94	36,80

Период расчета интегральных показателей - 60 мес.

Рисунок 3. Эффективность инвестиций проекта «БИОЭнергетика»

На основании данных показателей можно сделать вывод, что проект рентабелен, об этом свидетельствует индекс прибыльности (почти в 4 раза больше нормы), а так же срок окупаемости (всего за 25 месяцев).

Обобщим финансово-экономические показатели в таблице 4:

Таблица 4. Обобщающие показатели эффективности проекта «БИОЭнергетика»

Себестоимость:	4,83 рубля
Цена продажи:	15 рублей
Индекс прибыльности:	3,81(почти в 4 раза больше нормы)
Чистый приведенный доход	13 279 424 рублей
Внутренняя норма рентабельности	110,7 %
Окупаемость проекта	25 месяцев

Таким образом, применение данного проекта станет важным и экономически целесообразным решением.

Основными заказчиками продукции выступают предприятия производители автомобильного биотоплива.

В настоящее время в России отсутствует как производство топливного биоэтанола, так и производство биобензинов. Конкурентное преимущество обусловлено привлечением земель несельскохозяйственного назначения.

В настоящее время все развитые страны с целью снижения экологического ущерба, наносимого хозяйственной деятельностью, начали осуществление целевых программ по использованию альтернативных, возобновляемых источников энергии. Одним из направлений данных программ является перевод автомобильных двигателей на использование биобензинов вместо бензинов обычных. Современный автомобильный двигатель без всяких конструкционных изменений способен использовать в качестве топлива бензиново-этиловую смесь с содержанием этанола до 10% от общего объёма. Таким образом, потенциальный объём спроса на топливный биоэтанол составляет не менее 5-10% от существующего объёма потребления бензина.

По нашему мнению, использование саженцев «энергетической» ивы в качестве насаждений на отвалах предприятий горнодобывающей промышленности Белгородской области сможет решить сразу несколько проблем данной отрасли. С одной стороны мы сможем наблюдать экологизацию металлургических производств, а так же возможность последующего использования полученного топлива на самих предприятиях, что актуально, в связи с ростом цен на бензин в стране и мире. С другой стороны мы видим экономическую эффективность внедрения данной логистической системы на предприятиях Белгородской области, в распоряжении которых имеются несельскохозяйственные земли, в том числе отвалы горных пород.

Так как предприятия играют немаловажную роль в социально-экономическом развитии Белгородской области, то их модернизация и совершенствование станет важным шагом, который в дальнейшем обернется экономической стабильностью всего региона, а так же повышения уровня жизни населения в целом!

Список использованной литературы:

1. Грачёв, А.Н. Утилизация отработанных деревянных шпал методом пиролиза / А.Н. Грачёв и др. // Вестн. Казан. технол. ун-та. – 2008. - №5. С. 166-170.
2. И.С. Швабенланд. Влияние горной промышленности на почвенный покров, способы рекультивации земель
3. BEST Cities and Regions (2009). "BioEthanol for Sustainable Transport: Results and recommendations from the European BEST project". Environmental and Health Administration, City of Stockholm. Retrieved 2011-05-29.
4. *Debdoubi, A., El Amarti, A., Colacio, E.* Production of fuel briquettes from esparto partially pyrolyzed // Energy Conversion and Management. - V. 46.

УРОВЕНЬ РАСХОДОВ НА ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИИ НЕ СМОЖЕТ ДОСТИЧЬ СОВРЕМЕННОГО СРЕДНЕЕВРОПЕЙСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДАЖЕ К 2050 ГОДУ

Кузнецова Д., студентка 4 курса,
научный руководитель: Иванюхина Г.Б. ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»

На рассмотрении в Госдуме находится законопроект № 143350-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования». Авторы законопроекта предложили изменить формулу расчета фиксированного размера страховых взносов на обязательное пенсионное страхование (табл.1).

Если сейчас размер фиксированного платежа рассчитывается исходя из одного МРОТ, то предполагается, что в 2013 году будет введен двойной МРОТ, в 2014 году – 2,5 х МРОТ, в 2015 году – 3 х МРОТ.

Таблица 1

Формула расчёта фиксированного размера страховых взносов на обязательное пенсионное страхование

Период	Размер страхового взноса
2013 год	2 х МРОТ х тариф страховых взносов х 12
2014 год	2,5 х МРОТ х тариф страховых взносов х 12
2015 год и последующие годы	3 х МРОТ х тариф страховых взносов х 12

Исходя из прогнозных оценок макроэкономических параметров развития нашей страны, разбалансированность бюджета ПФР достигнет своего максимума (1,35% ВВП) в начале 2020-х гг. При этом если в 2010 году несбалансированность составила около 18% от общего объёма средств, направляемых на выплату страховой части трудовых пенсий, то к 2050 году этот показатель возрастет почти в 5 раз и превысит 85%. Поскольку источником покрытия недостающих финансовых ресурсов по действующему пенсионному законодательству являются средства федерального бюджета, можно говорить не о дефиците пенсионного бюджета, а исключительно о финансовой необеспеченности страховых пенсионных обязательств государства [1].

Государственные обязательства по финансированию страховой части трудовой пенсии будут увеличиваться, опережая рост доходов ПФР, исходя из взносов на страховую часть трудовых пенсий и темпов роста заработной платы. Однако суммы текущих поступлений в бюджет ПФР, по актуарным расчетам, будут сокращаться по причине планируемого уменьшения численности занятых трудовой деятельностью. Возникающую разницу придется полностью покрывать за счёт средств федерального бюджета во всевозрастающем размере: с 1,5% фонда оплаты труда в 2010 году до 4,1% к 2022 году [2].

Сокращение доходных источников бюджета ПФР в действующей пенсионной системе ведет к увеличению масштабов проблемы, связанной с сохранением пенсионных прав застрахованных лиц, которые отражаются в коэффициенте замещения: к 2050 году он снизится до 3,4% против 25,6% в 2009 году и 36% до начала пенсионной реформы 2002 года. Это значит, что не обеспечивается главный принцип обязательного пенсионного страхования – государственная гарантия пенсионных прав застрахованных лиц, нивелируются права лиц, имеющих различные объёмы расчётного пенсионного капитала, усиливается неравенство по уровню жизни между работающим и нетрудоспособным населением.

Следующий макроэкономический фактор, оказывающий негативное воздействие на пенсионную систему, - планируемое сокращение численности лиц, работающих по найму: с 48,5 млн. в 2010 году до 39,1 млн. человек в 2050 году. В то же время численность

получателей трудовой пенсии за этот же период, напротив, увеличится с 37,3 млн. до 51,7 млн. человек. Таким образом, «пенсионная нагрузка» возрастет с 0,77 до 1,32, т.е. в 1,7 раза.

Расчёты подтверждают, что накопительная составляющая трудовой пенсии не окажет позитивного влияния на показатели пенсионной системы. Даже к 2050 году доля накопительной части в общем размере трудовой пенсии по старости не превысит 15%. Средний размер накопительной части при этом составит не менее 1% среднемесячной начисленной заработной платы, т.е. в 10 раз ниже установленного тарифа на накопление даже с учётом реальной доходности 4%.

К 2022 году средний размер трудовой пенсии, по предварительным оценкам, превысит пенсию по действующей системе в 2 раза, а к 2050 году – более чем в 6 раз.

Таким образом, целевые ориентиры относительно уровня пенсий для старшего поколения пенсионеров и застрахованных лиц (2,5 прожиточных минимума пенсионера) будут достигнуты в 2024 году.

Застрахованным лицам, выходящим на пенсию по старости после 2032 года, она будет назначаться в среднем размере, составляющем не менее 42% их предыдущих заработков, а в первые годы – свыше 50%. Таким образом, будет обеспечиваться достижение целевого ориентира для застрахованных лиц младших поколений [3].

Тем самым уровень расходов на пенсионное обеспечение в России приблизится к нынешнему уровню расходов на эти цели в США (7,2 % ВВП). Современный средневропейский показатель расходов на пенсионное обеспечение – 12% ВВП (Германия – 12%, Франция – 12,8%, Италия – 15,4%). К 2050 году, однако, в связи со старением населения прогнозируется рост этого показателя в ряде стран Европы на 3-7% ВВП и более.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О страховых взносах в пенсионный фонд РФ, фонд социального страхования РФ, федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» № 212 – ФЗ от 24.07.2009.
2. Широкова Е.К. Страховые взносы во внебюджетные фонды РФ / Е.К. Широкова – М. Издательство «Волтерс Клувер». 2010. – 178 с.
3. Мигашкина Е.С. Федеральные налоги и сборы: учебно – методический комплекс / Е.С. Мигашкина. – М.: МГУУ ПМ, 2006. – 354 с.

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА КРУПНОГО ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «СГОК»

Куликова А.И., студентка 4 курса,
научный руководитель: Найденова Р.И. к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В процессе финансового анализа деятельности предприятия, необходимо давать оценку его кредитоспособности. Для ее оценки производится анализ ликвидности баланса предприятия. Ликвидность — это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Для оценки ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности - от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств.[1]

В своём исследовании мы оценили ликвидность крупного горно- металлургического предприятия ОАО «СГОК» за период с 2008 по 2010 год используя данные бухгалтерской отчетности предприятия.

Таблица 1. Группировка активов баланса предприятия ОАО «СГОК» для оценки ликвидности.

Активы				
Название группы	Состав	Год		
		2008	2009	2010
Наиболее ликвидные активы, тыс. руб. (A ₁)	стр. 260 + стр. 250	11 720 439	11 094 637	132 297
Быстро реализуемые активы, тыс. руб. (A ₂)	стр. 240 + стр. 270	946 734	2 418 363	3 259 962
Медленно реализуемые активы, тыс. руб. (A ₃)	стр. 210 + стр. 220 – стр. 216	1 044 237	15 803 718	1 017 754
Трудно реализуемые активы, тыс. руб. (A ₄)	стр. 190 + стр. 230	18 800 301	9 959 254	11 496 628
Итого активы	ВА	32 511 711	39 275 972	15 906 641

В целом, наблюдается отрицательная динамика уменьшения объемов активов ОАО «СГОК», а это отрицательным образом сказывается на финансовой деятельности данного предприятия.

Таблица 2. Группировка пассивов баланса предприятия ОАО «СГОК» для оценки ликвидности.

Пассивы				
Название группы	Состав	Год		
		2008	2009	2010
Наиболее срочные обязательства, тыс. руб. (П ₁)	стр. 620 + стр. 630	607 470	702 209	884 305
Краткосрочные пассивы, тыс. руб. (П ₂)	стр. 610 + стр. 660 + стр. 650	-	-	-
Долгосрочные пассивы, тыс. руб. (П ₃)	стр. 590	118 270	184 861	156 088
Постоянные пассивы, тыс. руб. (П ₄)	стр. 490 + стр. 640 + стр. 650	31 826 513	24 364 008	14 800 208
Итого активы	ВР	32 552 253	25 251 078	15 840 601

Наблюдается динамика уменьшения пассивов ОАО «СГОК», это оказывает положительное влияние на финансовую деятельность предприятия.

Расчитав основные показатели определим ликвидность баланса ОАО «СГОК».

Таблица 3. Коэффициенты ликвидности ОАО «СГОК»

Показатель	Формула расчета по данным бухгалтерского баланса	Год			Нормативное значение
		2008	2009	2010	
Коэффициент текущей ликвидности (К _{л1})	$K_{л1} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{П_1 + П_2}$	22,5	41,7	4,98	Более 2

Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{л2}$)	$K_{л2} = \frac{A_1 + A_2}{P_1 + P_2}$	20,9	19,2	3,8	Более 1
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{л3}$)	$K_{л3} = \frac{A_1}{P_1 + P_2}$	19,3	15,8	0,2	не ниже 0,2
Общий показатель ликвидности баланса ($K_{л\text{об}}$)	$K_{л\text{об}} = \frac{A_1 + 0,5 \cdot A_2 + 0,3 \cdot A_3}{P_1 + 0,5 \cdot P_2 + 0,3 \cdot P_3}$	19,5	22,5	2,22	больше или равно 1

Исходя из рассчитанных показателей, коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Во всех трех анализируемых годах, этот показатель входит в нормативный интервал, однако, т.к. его значение более 3, это может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает на сколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим, при этом исходят из предположения, что товарно-материальные запасы вообще не имеют никакой ликвидационной стоимости, также он показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. В нашем случае показатель входит в нормативный интервал, и это указывает на положительную динамику.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Для данного предприятия, в 2010 году показатель очень низкий, и значит, что объем платежей в будущем может превышать объем поступлений. [2]

Общий показатель ликвидности баланса показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств. Показатель высокий, это значит, что объем платежных обязательств не будет превышать объем ликвидных средств. Т. е. можно сказать, что баланс предприятия ОАО «СГОК», в целом является абсолютно ликвидным.

Список использованной литературы:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2008 г.
2. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. М.: Дело и сервис, 2007 г.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ БЮДЖЕТА ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОФИРМА «МЕТАЛЛУРГ»

Ладченко Е.А., студентка 5 курса,
СТИ НИТУ «МИСиС»

Бюджетирование — процесс составления и принятия бюджетов, последующий контроль за их исполнением. Одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени [1].

Основное отличие бюджетирования от финансового планирования заключается в делегировании финансовой ответственности.

Цель бюджетирования состоит в определении суммы и структуры расходов предприятия и его подразделений на конкретные цели и финансовое обеспечение их покрытия. Первым показателем, с которого необходимо начинать любое планирование, является прогноз продаж. Бюджетирование начинается с составления бюджета продаж, основанного на прогнозах сбыта, отражающего динамику общего оборота компании в предстоящем бюджетном периоде. Определить объем спроса продукции равный бюджету продаж - одно из допустимых условий при составлении бюджета [2].

Прогноз объема продаж и составление бюджета продаж является отправной точкой и критическим моментом всего процесса подготовки генерального бюджета компании. Бюджет продаж определяется руководством организации на основе исследований отдела маркетинга и, конечно же, с учетом производственных ограничений. Ведь предприятие не всегда может производить продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в том объеме, который востребован рынком, в силу ограниченности производственных мощностей, финансовых ресурсов и т. д. [3] На основании информации бюджета продаж:

1) прогнозируется сумма выручки, необходимая для составления прогнозного отчета о прибылях и убытках;

2) разрабатываются производственная программа и бюджет производства;

3) прогнозируются денежные потоки в части поступлений денежных средств от покупателей и заказчиков в зависимости от существующих или планируемых условий сотрудничества с ними (кредитной политики, политики скидок и т. д.);

Бюджет продаж может составляться различными способами в зависимости от специфики хозяйственной деятельности компании.

Общий объем продаж компании может быть подсчитан двумя способами (рис.1):

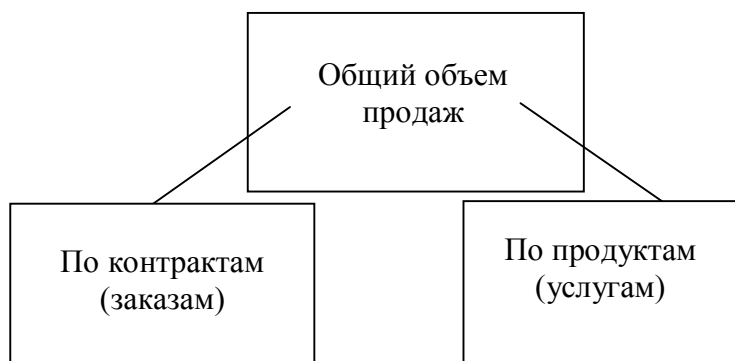


Рисунок 1. Объем продаж компании

Поскольку объем продаж в денежном выражении (выручка), как правило, не совпадает с объемами денежных поступлений от покупателей — ведь в современных условиях хозяйствования покупателям и заказчикам либо предоставляются отсрочки и рассрочки, либо с них взимаются предоплаты и авансы — для того чтобы получить как информацию, необходимую для составления прогнозного отчета о прибылях и убытках, так и информацию, которая потребуется для составления бюджета движения денежных средств (кассового бюджета), при разработке бюджета продаж целесообразно предусмотреть формирование двух частей:

1) прогноз объемов продаж и выручки (собственно бюджет продаж по методу начислений);

2) прогноз денежных поступлений от покупателей и заказчиков (т. е. бюджет продаж по кассовому методу).

Бюджет продаж предопределяет уровень и общий характер всей деятельности предприятия. Определение и обоснование объема продаж и его товарной структуры является

ключевым в системе бюджетирования любого предприятия, ориентированного на достижение стратегических планов.

Бюджет продаж ООО «Агрофирма «Металлург» представлен в таблице 1.

Следовательно, главной проблемой, особенно актуальной при разработке бюджета продаж, является обеспечение обоснованности прогноза физических объемов продаж, цен на продукцию, товары, работы, услуги и условий сотрудничества с покупателями и заказчиками, используемых для осуществления дальнейших расчетов.

Таким образом, составление бюджет продаж позволяет ООО «Агрофирма «Металлург» повышать обоснованность управленческих решений на основе рационально выбранной стратегии, снижать уровень предпринимательского риска и улучшать ряд показателей, отражающих финансовое положение предприятия

Список использованной литературы:

1. Цены и ценообразование / Под. ред. В.Е. Есипова. - 5-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2011 г.
2. Керимов В.Е. Бюджетирование и внутрихозяйственный контроль в торговле: Учеб. пособие / В.Е. Керимов, Д.С. Аболенский, П.В. Селиванов / Под ред. В.Е. Керимова. - М.: Эксмо, 2010 г.
3. Кляшторная О. Бюджетирование: старое понятие в новых формах // <http://www.iteam.ru>
4. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011 г.

Таблица - Бюджет продаж ООО «Агрофирма «Металлург»

Показатели	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1. Запланированные продажи, тыс.т. в т.ч.:												
Сорт «Гавриш»	18,6	14,8	17,6	18,3	20,8	22,6	20,5	19,8	1,4	8	0,1	2,1
Сорт «Галисман»	23,1	22	25,6	24	23,8	20,5	18,5	24,4	6,5	0,4	2,5	9,1
Сорт «Изумруд»	15,3	16,8	14	15,1	20,5	21,3	22	17,6	1,6	2,4	8,1	0,1
Сорт «Изящный»	18,8	16,3	19,1	20,5	16,1	13,5	17,4	21,2	9,6	8,5	8	6,5
Сорт «Регина»	18,7	19,4	22,3	20,6	24,4	18,5	20,4	18,9	6,5	7,8	9,5	0,1
2. Отпускные цены, р/тонн												
Сорт «Гавриш»	80	80	80	80	80	80	80	80	0	0	0	0
Сорт «Галисман»	75	75	75	75	75	75	75	75	5	5	5	5
Сорт «Изумруд»	65	65	65	65	65	65	65	65	5	5	5	5
Сорт «Изящный»	60	60	60	60	60	60	60	60	0	0	0	0
Сорт «Регина»	50	50	50	50	50	50	50	50	0	0	0	0
3. Запланированные продажи, млн.р.												
Сорт «Гавриш»	1 488	1 184	1 408	1 464	1 664	1 808	1 640	1 584	712	440	608	768
Сорт «Галисман»	1 732,5	1 650	1 920	1 800	1 785	1 695	1 387,5	1 830	237,5	530	687,5	432,5
Сорт «Изумруд»	994,5	1 072,5	910	981,5	1 332,5	1 384,5	1 430	1 144	404	456	176,5	306,5
Сорт «Изящный»	1 128	978	1 146	1 230	966	810	1 044	1 272	176	110	080	90
Сорт «Регина»	935	970	1 338	1 030	1 210	925	1 020	945	25	068	75	005
ИТОГО выручки	6 276	5 854,5	5 314	6 505,5	6 957,5	6 622,5	6 521,5	4 945	364,5	604	527	502

АУДИТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Легкобыт А.С., студентка 4 курса

*Белгородский государственный Национальный исследовательский университет
Старооскольский филиал*

Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» под учетной политикой понимается выбранная организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Учетная политика является комплексным документом. Формирование учетной политики заключается в выборе одного из способов, обосновании их, исходя из условий деятельности предприятия и принятии в качестве основы для ведения бухгалтерского учета и представления финансовой отчетности [1].

В связи с этим учетная политика субъекта является объектом проверки на всех этапах аудита финансовой и бухгалтерской отчетности - от планирования до формирования аудиторского заключения.

Целью аудита учетной политики является формирование мнения о достоверности финансовой и бухгалтерской отчетности аудируемого субъекта исходя из требований, выполнение которых согласно стандарту бухгалтерского учета должна обеспечивать учетная политика организации [2].

В ходе проверки аудитору необходимо тщательно изучить и проанализировать учетную политику аудируемого лица. Целью проверки является не только подтверждение факта наличия утвержденной учетной политики и отражения в ней способов ведения учета организации, но и оценка правильности и рациональности выбранных методов и форм, регламентирующих методические и организационные основы ведения бухгалтерского учета и порядка налогообложения.

Аудит учетной политики для целей налогового учета включает организационно-технический и методологический разделы. В рамках методологического раздела проверяется правильность исчисления налога на прибыль и НДС.

Последовательность работ при проведении аудита учетной политики можно разделить на три этапа [3]:

1. Ознакомительный этап:

На данном этапе аудитор предварительно знакомится с клиентом, оформляет свои отношения с ним путем заключения договора. Производится проверка наличия и ознакомление с организационной и юридической документацией.

Аудитору необходимо выяснить лиц, ответственных за составление и организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства. Следует изучить состав и соподчиненность, а также разделение полномочий и ответственности, структуру, функции и задачи бухгалтерской службы.

Учетная политика организации должна быть сформирована главным бухгалтером (бухгалтером) организации на основании ПБУ 1/2008 и утверждена руководителем организации. При этом необходимо проверить наличие:

- 1) рабочего плана счетов бухгалтерского учета, содержащего синтетические и аналитические счета;
- 2) форм первичных учетных документов, применяемых для оформления трех фактов хозяйственной деятельности, а также форм документов для внутренней бухгалтерской отчетности.

Аудитор осуществляет планирование аудиторской проверки, путем ознакомления с деятельностью аудируемого лица, расчета уровня существенности, оценки аудиторских рисков, оценки средств внутреннего контроля и составления плана и программы предстоящей аудиторской проверки.

2. Основной этап:

На данном этапе производится проверка тождественности показателей бухгалтерской отчетности и регистров учета, оценка правильности организации бухгалтерского учета и формирование учетной политики. Для каждой аудиторской процедуры аудитору необходимо разработать свой рабочий документ.

Аудиторские процедуры:

- 1) тестирования средств внутреннего контроля;
- 2) аудиторские процедуры по существу.

Тесты средств внутреннего контроля означают проверки, проводимые с целью получения аудиторских доказательств в отношении надлежащей организации и эффективности функционирования систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

Процедуры проверки по существу проводятся с целью получения аудиторских доказательств существенных искажений в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Основной задачей аудита учетной политики является изучение системы организации бухгалтерского учета. Аудитору необходимо установить, раскрыты ли в учетной политике следующие положения:

- 1) способ начисления амортизации основных средств;
- 2) способ оценки нематериальных активов (НМА);
- 3) метод оценки материальных ресурсов и готовой продукции;
- 4) формирование резервов;
- 5) методы оценки активов и обязательств;

В приказе об учетной политике организации должен быть отражен перечень следующих операций [3].

1. Стоимость спецодежды, предназначенной для индивидуальных заказов или используемой в массовом производстве, организация может полностью погасить при передаче в производство (эксплуатацию). Стоимость спецодежды, срок эксплуатации которой согласно нормам выдачи не превышает 12 мес., может быть либо списана на производственные затраты в момент ее передачи (отпуска) сотрудникам, либо погашена линейным способом (согласно вышеупомянутым Методическим указаниям).

2. Оценка приобретенных товаров в организациях розничной торговли согласно ПБУ 5/01 может производиться либо по стоимости их приобретения, либо по продажной стоимости с отдельным учетом наценок (скидок).

3. Затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз) торговые организации могут включать либо в расходы по приобретению, либо в затраты на продажу.

4. Перечень отчетных сегментов, способы распределения доходов и расходов, активов и обязательств между отчетными сегментами устанавливаются в учетной политике организации в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2000, утвержденным приказом Минфина России от 27.01.2000 № 11н.

5. Группировка и списание затрат на производство выбирается организацией в зависимости от отраслевых особенностей ее деятельности с учетом требований Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н.

6. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг), сводный учет затрат на производство, распределение косвенных расходов, учет движения полуфабрикатов (деталей в производстве) зависят от отраслевых особенностей деятельности организации.

Одной из наиболее распространенных ошибок организации является то, что приказ об утверждении или изменении учетной политики на текущий год может быть датирован датой текущего года.

В соответствии с нормами ПБУ 1/2008 способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются с 1 января года,

следующего за годом, когда был утвержден соответствующий организационно-распорядительный документ [3].

В случае, если в течение отчетного года организацией были внесены изменения, аудитору необходимо проверить их правомерность, а именно:

- произошли ли изменения в законодательстве Российской Федерации или нормативных актах по бухгалтерскому учету;
- разработаны ли организацией новые способы ведения бухгалтерского учета;
- изменились ли существенным образом в организации условия деятельности.

В соответствии с п. 10 ПБУ 1/2008 принятая организацией учетная политика применяется во всех структурных подразделениях организации: во всех филиалах, представительствах и иных подразделениях организации (включая выделенные на отдельный баланс), независимо от места их нахождения.

В соответствии со ст. 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» в состав годовой бухгалтерский отчетности должна входить пояснительная записка. Проверка правильности ее составления является одной из процедур проведения аудиторской проверки.

Основные виды нарушений, которые могут быть выявлены в результате проведения аудита учетной политики:

- организация применяет метод списания, не установленный учетной политикой;
- учетная политика датирована текущим годом;
- у организации отсутствуют обязательные приложения к учетной политике, в частности, отсутствует график документооборота, рабочий план счетов, перечень лиц, имеющих право подписи на первичных документах.

3. Заключительный этап:

По окончании работ аудитор формирует мнение по результатам проведенной проверки данного участка учета, составляет пакет рабочих документов, формулирует часть аудиторского отчета, относящуюся к области проверки, и представляет его совместно с рабочей документацией руководителю проверки (таблица 1).

Таблица 1.

Рабочий документ аудитора

Проверка правильности документального оформления результатов проверки основных положений учетной политики

Организация _____ Аудитор _____
 Проверяемый период _____ Дата начала проверки _____
 Предоставленные документы _____ Проверяемый период _____
 Масштаб выборки _____ Дата окончания проверки _____

Вопрос	Вариант ответа
1. Кто у клиента ведет бухгалтерский учет?	-Структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером. -Бухгалтер в штате. -Специализированная организация на договорных началах. -Руководитель.
2. Какие основные документы регламентируют работу бухгалтерской службы?	-Положение о бухгалтерской службе. -Должностные инструкции. -Положение о филиалах и других структурных подразделениях. -Положение о внутренней отчетности. -Организация системы внутреннего контроля.
3. Как обрабатывается учетная информация?	-Ручным способом.

	-Ручным способом с частичным применением средств автоматизации. -Автоматизированным способом.
4. Как бухгалтерская программа применяется и на каких участках?	-Дается конкретный ответ.
5. Есть ли приказ об учетной политике?	-Да. -Нет.
6. Утвержден ли рабочий план счетов?	-Да. -Нет. -Используется типовая план счетов.
7. Утверждены ли формы первичных документов, по которым не предусмотрены унифицированные формы?	-Да. -Нет.
8. Установлен ли перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов?	-Да. -Нет.
9. Утвержден ли график документооборота?	-Да. -Нет.
10. Определен ли перечень лиц, ответственных за хранение документов?	-Да. -Нет.
11. Определены ли порядок и сроки инвентаризации имущества и финансовых обязательств?	-Да. -Нет.
12. Заключены ли договоры о полной материальной ответственности с материально ответственными лицами?	-Да. -Нет.
13. Имеются ли у организации структурные подразделения, выведенные на отдельный баланс?	-Да. -Нет.
14. Какой способ начисления амортизации применяется?	-Линейный. -Уменьшаемого остатка. -Списания по сумме чисел лет срока полезного использования. -Списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).
15. Установлен ли в учетной политике стоимостной лимит (не менее 20 000 рублей) для включения активов в состав основных средств?	-Да. -Нет.
16. Определен ли порядок проведения переоценки основных средств?	-Да. -Нет.
17. Определен ли порядок учета ремонта производственных основных средств?	-Да. -Нет.
18. Определен ли способ начисления амортизации нематериальных активов?	-Да. -Нет.
19. Какой порядок отражения в учете приобретения и заготовления материально-производственных запасов применяется?	-По фактической себестоимости их приобретения. -По учетным ценам с использованием счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей»

20. Определен ли способ списания отпущенных в производство материалов?	-Да. -Нет.
21. Определен ли порядок списания отклонения фактической себестоимости материально-производственных запасов от их учетной цены?	-Да. -Нет.
22. Определен ли порядок учета готовой продукции по заготовке и доставке на склад?	-Да. -Нет.
23. Определен ли метод учета выпуска готовой продукции (по фактической производственной себестоимости, по нормативной (плановой) себестоимости (с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»), по прямым статьям затрат)?	-Да. -Нет.
24. Определен ли способ распределения косвенных расходов (по величине заработной платы производственных рабочих; по величине прямых материальных затрат; по величине общих прямых затрат; по величине выручки от реализации продукции (работ, услуг)?	-Да. -Нет.
25. Какой порядок списания расходов на продажу применяется?	-Полностью в отчетном году их признания в учете. -Распределяются между проданными и непроданными товарами (продукцией, работами, услугами).
26. Какой порядок оценки незавершенного производства используется?	-По фактической производственной себестоимости. -По нормативной (плановой) производственной себестоимости. -По прямым статьям затрат. -По стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.
27. Принято ли решение о создании резервов (по предстоящим расходам и платежам, по сомнительным долгам, на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание)?	-Да. -Нет.
28. Переводится ли долгосрочная задолженность по заемным средствам в краткосрочную?	-Да. -Нет.
29. Определен ли способ оценки при выбытии стоимости финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется?	-Да. -Нет.
30. Определен ли способ списания расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы?	-Да. -Нет.

Аудит учетной политики является одним из важнейших разделов аудита, результаты которого могут повлиять на выражение мнения аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица.

Список использованной литературы:

1. Андреев В.Д. Практикум по аудиту: учебник [Текст] / В.Д. Андреев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
2. Бычкова С.М. Внутрифирменные стандарты аудита: Учебное пособие [Текст] / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова – М.: Бухгалтерский учет, 2006. – 254 с.
3. Бычкова С.М. Практический аудит: учебник [Текст] / .М. Бычкова, Т.Ю. Фомина – М.: Эксмо, 2009. – 176 с.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Липовцева Е.В., студентка 4 курса

Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

От состояния расчетов с дебиторами и кредиторами, (наряду с такими расчетами как расчеты с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками, с бюджетом и по внебюджетным платежам и т.д.) во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность. Уверенность в достоверности показателей отчетности о состоянии расчетов необходима всем пользователям отчетности.

Цель аудита дебиторской и кредиторской задолженности - достижение уверенности в том, что задолженность контрагентов и задолженность перед контрагентами числятся на счетах учета в реальных значениях.

К задачам аудиторской проверки расчетов с дебиторами и кредиторами относятся проверка:

- 1) правильности и эффективности ведения аналитического учета дебиторов и кредиторов;
- 2) эффективности работы предприятия по минимизации дебиторской задолженности;
- 3) причин образования дебиторской задолженности;
- 4) механизма работы по ликвидации кредиторской задолженности;
- 5) мер по взысканию дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности;
- 6) мер к недопущению возникновения новой дебиторской задолженности;
- 7) проведения инвентаризация расчетов согласно учетной политике;
- 8) полноты оприходования материальных ценностей;
- 9) правильности установления цен на материальные ценности, соответствуют ли они ценам, указанным в договорах поставки;
- 10) правильности списания затрат с кредита счетов учета расчетов с дебиторами и кредиторами на себестоимость продукции (работ, услуг);
- 11) предъявления штрафных санкций поставщикам при нарушении договорных обязательств;
- 12) правильности списания задолженности с истекшим сроком исковой давности;
- 13) правильности отражения операций при оплате векселями (простыми, переводными);
- 14) правильности ведения аналитического и синтетического учета.

В ходе проверки расчетов с дебиторами и кредиторами аудитор должен убедиться в:

- наличия договоров с дебиторами и кредиторами, соответствие их оформления и содержания требованиям ГК РФ;
- своевременности, правильности и обоснованности отражения на расчетах с дебиторами и кредиторами сумм задолженностей покупателей, заказчиков поставщикам, подрядчикам;
- своевременности, правильности и обоснованности отражения на расчетах с дебиторами и кредиторами сумм по претензиям;
- обоснованности и правильности отражения в учете перемены лиц в обязательствах по дебиторской и кредиторской задолженности;
- своевременности и обоснованности списания дебиторской и кредиторской задолженности;
- правильности формирования резерва по сомнительным долгам;
- своевременности и полноте проведения инвентаризации расчетов с дебиторами и кредиторами;
- ведении аналитического учета расчетов с дебиторами и кредиторами;
- правильности отражения информации о расчетах с дебиторами и кредиторами в бухгалтерской отчетности.

Рассмотрев основные аспекты проведения аудита операций по учету расчетов с разными дебиторами и кредиторами, можно предложить следующую методику проведения аудиторской проверки.

1. Подготовительные мероприятия и выборочная проверка первичной документации

Планирование - важный и ответственный этап аудиторской проверки, от качества его выполнения зависит эффективность всей последующей работы аудитора. Оптимальная схема планирования аудита, составленная на основе российских стандартов аудиторской деятельности, должна включать:

- предварительное планирование;
- изучение системы бухгалтерского учета;
- оценка системы внутреннего контроля;
- установление уровня существенности;
- построение аудиторской выборки;
- подготовка общего плана и программы аудита.

Аудиторская проверка учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами на предприятии должна быть начата с изучения положений учетной политики в части проверяемого сегмента учета.

По приказу об учетной политике аудитор знакомится с:

- рабочим планом счетов;
- формой бухгалтерского учета и перечнем учетных регистров, составляемых в организации;
- графиком документооборота первичных документов, связанных с учетом расчетных операций по расчету с разными дебиторами и кредиторами;
- перечнем лиц, которым предоставлено право подписи документов, оформлявших расчетные операции.

Используя аудиторскую процедуру – просмотр документов, аудитор знакомится выборочно с первичными документами. Аудитор делает выводы о соответствии первичных документов унифицированным формам первичной учетной документации, присутствие всех необходимых реквизитов, печатей и подписей, соответствующих требованиям Законодательства РФ. Аудитор проводит проверку наличия договоров с дебиторами и кредиторами, соответствие их оформления и содержания требованиям ГК РФ, то есть все заключенные договоры должны содержать все существенные условия: предмет, условия, предусмотренные законодательными или нормативными актами как существенные или необходимые для договоров данного вида, должным образом соответствуют требованиям законодательных и нормативных актов РФ.

2. Проверка правильности ведения аналитического учета счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Непосредственную проверку аудитору необходимо начать с установления соответствия данных бухгалтерского баланса, Главной книги, регистров синтетического и аналитического учета по счету 76. Одновременно, на основе данных аналитического учета соответствующих счетов расчетов, в том числе счета 76.

Для определения реальности задолженности аудитору необходимо запросить в бухгалтерии акт инвентаризации расчетов. При подтверждении сальдо по операциям расчетов с разными дебиторами и кредиторами аудитор выясняет наличие сомнительных долгов.

3. Проверка полноты раскрытия информации о расчетах с дебиторами и кредиторами в бухгалтерской отчетности

В бухгалтерской отчетности расчеты с дебиторами и кредиторами должны быть показаны развернуто и подтверждены данными инвентаризации. Дебиторская задолженность должна быть показана в оценке нетто, т.е. за вычетом сформированного резерва по сомнительным долгам. Аудитору необходимо просмотреть и сравнить данные учетных регистров (оборотно-сальдовые ведомости по счетам 60, 62, 63, 76) и данные бухгалтерской отчетности предприятия.

4. Обобщение результатов проверки и разработка аудиторского заключения

На основе проведенной проверки подготавливается аудиторское заключение. При составлении заключения при проведении внешней аудиторской проверки необходимо руководствоваться правилом (стандартом) «Порядок составления аудиторского заключения о бухгалтерской отчетности».

Список использованной литературы:

1. Шеремет, А.Д., Аудит [Текст]: учебное пособие / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц – М.: ИНФРА - М, 2007.
2. Подольский, В.И. Аудит: Учебник для вузов [Текст]: учебник / В.И. Подольский. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007.
3. Ивашкевич, В.Б. Практический аудит [Текст]: учебное пособие / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, 2010.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ МЕТОДОМ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ

Лихачева Ф.Ю., студентка 5 курса,
научный руководитель: Виноходова А.Ф. проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Во всех отраслях и сферах хозяйственной деятельности приходится постоянно принимать управляющие решения, последствия которых проявятся в будущем. Можно с уверенностью утверждать, что любое такое решение основывается на том или ином способе предвидения. Одним из способов предвидения при принятии хозяйственных решений является прогнозирование.

Под прогнозированием в экономике будем понимать научное определение вероятных путей и результатов предстоящего развития экономической системы, оценку показателей, характеризующих это развитие в течение более или менее отдаленного будущего [1].

Таким образом, цель экономического прогнозирования – предсказание будущих последствий хозяйственных решений, принимаемых в текущий момент времени.

К наиболее распространенным методам прогнозирования относятся: экстраполяция, нормативные расчеты, в том числе интерполяция, экспертные оценки, аналогия, математическое моделирование.

Экстраполяция – это метод, при котором прогнозируемые показатели рассчитываются как продолжение динамического ряда на будущее по выявленной закономерности развития. Экстраполяция эффективна для краткосрочных прогнозов, если данные динамического ряда выражены ярко и устойчиво. [2]

Для такого вида экстраполяции, как тренд, характерно нахождение плавной линии, отражающей закономерности развития во времени. Экстраполяция на основе тренда включает:

- сбор информации эмпирического ряда показателя за прошлые годы;
- выбор оптимального вида функции, описывающей указанный ряд с учетом его сглаживания и выравнивания;
- расчет параметров выбранной экстраполяционной функции;
- расчет прогноза на будущее по выбранной функции.

Экстраполяция на основе тренда показана в нашем исследовании на конкретном примере: известны данные о размере расходов на продажу ООО ТПК «КурскТоргГарант» за 10 месяцев 2012 г. (Табл. 1). Данные берем из карточек счета 44 «Расходы на продажу»

Таблица 1 – Данные, необходимые для расчета

Месяц	Расходы на продажу, тыс. руб.
Январь	124,5
Февраль	110,2
Март	134,1
Апрель	112,2
Май	118,5
Июнь	119,8
Июль	108,7
Август	137,9
Сентябрь	108,7
Октябрь	136,9

Требуется составить прогноз размера расходов на продажу на 11 месяц, используя метод экстраполяции динамического ряда. Методом наименьших квадратов определить параметры аналитической кривой для линейной и квадратичной аппроксимации исходной ломаной. В соответствии с критерием минимизации стандартного отклонения выбрать наилучшую форму прогнозирующей функции, а затем построить прогноз на один и второй временной интервал времени.

Решение:

1. Построим график, характеризующий размер расходов на продажу ООО ТПК «КурскТоргГарант» за 10 месяцев.

На основе визуального анализа графика делается вывод о форме аналитической кривой, способной наилучшим образом аппроксимировать ломаную на графике. В данном случае это квадратичная функция.

2. Далее строится по методу наименьших квадратов, кроме квадратичной, еще и линейная функция.

Расчеты представлены в таблицах 2-5. Расчеты проводятся с помощью Мастер функций Excel (функция МОБР; МУМНОЖ; СУММКВРАЗН).

Таблица 2 - Данные для определения параметров функции расходов на продажу

t	y	t^2	t^3	t^4	yt	yt^2
1	124,5	1	1	1	124,5	124,5
2	110,2	4	8	16	220,5	441,0
3	134,1	9	27	81	402,4	1207,1

4	112,2	16	64	256	449,0	1796,0
5	118,5	25	125	625	592,6	2963,2
6	119,8	36	216	1296	718,6	4311,4
7	108,7	49	343	2401	760,9	5326,3
8	137,9	64	512	4096	1103,0	8823,7
9	108,7	81	729	6561	977,9	8801,2
10	136,9	100	1000	10000	1369,5	13694,9
55	1211,6	385	3025	25333	6718,8	47489,4

3. На основании полученных данных строится матрица системы (парабола).

4. Далее строим графики, характеризующие размер расходов на продажу по полученным уравнениям параболы и прямой соответственно (Рисунок 1, 2).

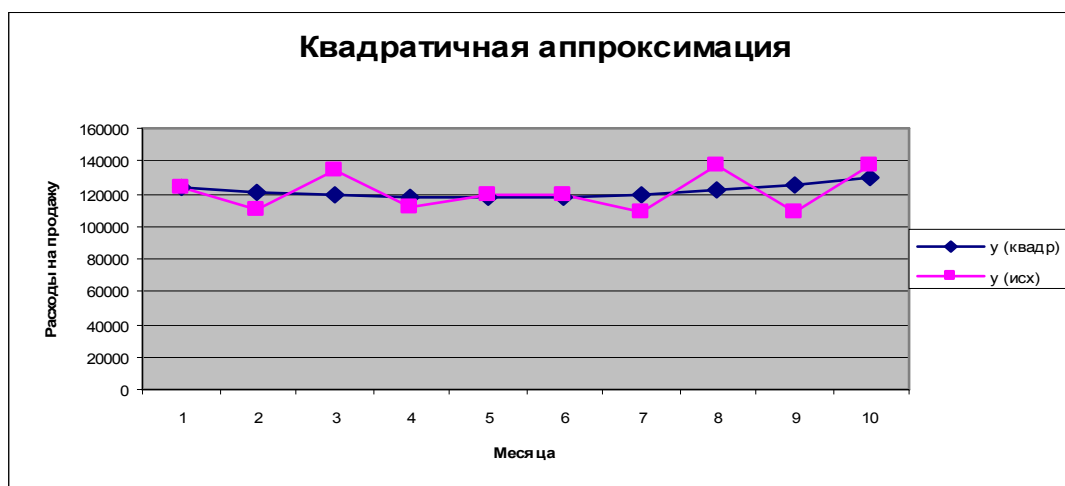


Рисунок 1 - Квадратичная аппроксимация

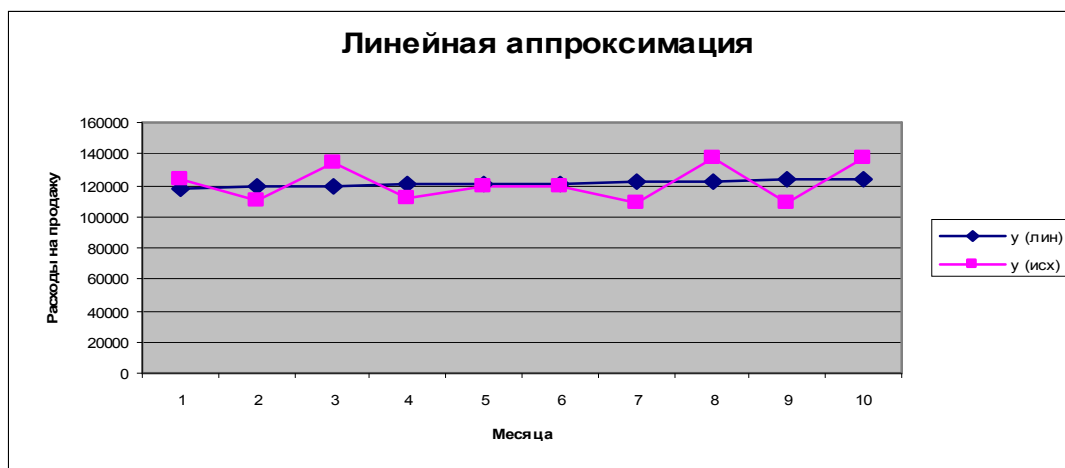


Рисунок 2 - Линейная аппроксимация

Согласно критерию минимизации стандартного отклонения можно утверждать, что квадратичная функция точнее, чем линейная, аппроксимирует исходные данные. Это же можно видеть и на графиках аппроксимации. Таким образом, прогнозирующее уравнение имеет вид: $y = 127.4 - 4.3t + 0.5t^2$

Прогноз осуществляется на основе экстраполяции значений прогнозирующей функции. По найденному уравнению можно провести расчеты тренда, т.е. определить выровненные значения расходов на продажу за прошлые месяц и рассчитать прогноз на будущее. Так, для прогноза на ноябрь, при предположении, что условия функционирования

организации будут такими же, необходимо в полученное уравнение подставить 11 месяц:
 $y = 127.4 - 4.3 * 11 + 0.5 * 11^2 = 140.6$ (тыс.р.)

Таким образом, расходы на продажу в ноябре 2012 г. могут вырасти и составить 140,6 тыс. руб.

Список использованной литературы:

- 1 Грицюк С.Н. Математические методы и модели в экономике: Учебник / С.Н. Грицюк, Е.В. Мирзоева, В.В. Лысенко – Ростов н/Д: Феникс, 2007 . – 348 с.;
- 2 Исследование операций в экономике: учеб. пособие / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М.Тришин, М.Н. Фридман; под ред. Проф. Н.Ш. Кремера. – М.: Маркет ДС, 2009. – 408 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Лукинчук Л. Д., студентка 4 курса,
научный руководитель: Виноходова А.Ф., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В процессе анализа использования прибыли нужно рассмотреть выполнение плана по использованию прибыли. Для этого фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и определяются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Анализ формирования и использования фондов должен представить, за счет каких факторов и насколько изменилась общая сумма средств отчислений в фонды. Главными факторами, которые определяют размер отчислений в фонды накопления и потребления, могут быть изменение суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды. Для расчета их влияния можно использовать один из приемов детерминированного факторного анализа. Следом рассчитывается влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия.

Важнейшей задачей анализа является исследование вопросов использования средств фондов накопления и потребления. Средства этих фондов имеют целевое назначение, расходуются согласно утвержденным сметам. Фонд накопления используется прежде всего для финансирования затрат на внедрение новых технологий, расширение производства, его техническое перевооружение и т.д. Фонд потребления используется на индивидуальные (материальная помощь, вознаграждение по итогам работы за год, стипендии студентам, стоимость путевок в санатории и дома отдыха, пособия по выходу на пенсию, частичная оплата питания и проезда и т.д.). Фонд социальной сферы можно использовать на коллективные нужды (проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, расходы на содержание объектов здравоохранения и культуры).

Анализ использования прибыли проводится в определенном порядке (рисунок 1):

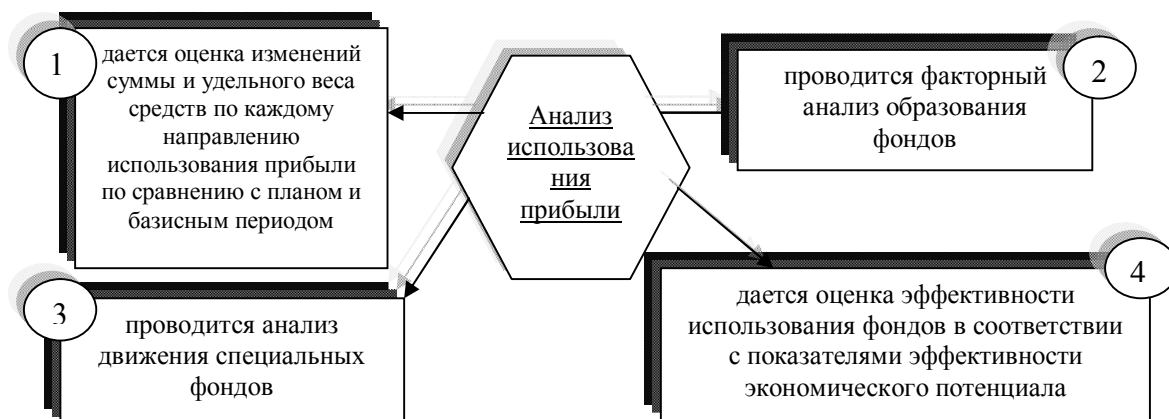


Рисунок 1. Анализ использования прибыли

В процессе анализа указывается соответствие фактических расходов расходам, предусмотренным сметой, выясняются причины отклонений от сметы по каждой статье, изучается эффективность мероприятий, проводимых за счет средств этих фондов. При анализе использования средств фонда накопления необходимо изучить полноту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и полученный эффект [1].

Получение прибыли, которое касается практически всех предприятий и фирм, связано с предпринимательской и производственной деятельностью. Реализация указанного источника вероятна только при соответствующих маркетинговых исследованиях рынка. Величина прибыли в этом случае зависит от создания конкурентных условий продажи товаров правильности выбора бизнеса, от структуры и величины издержек производства от объемов производств. [2]

Чиповская И. С. считает: «Прибыль получает тот, кто в предшествующий период смог обеспечить более высокую эффективность в сфере производства, продаже товаров, предвидении будущих событий, а убыток – неудачники, которые не смогли сориентироваться в мире неопределённости.»[3]

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в производстве, а в распределительных денежных отношениях. Характер их воздействия на производство зависит от того, насколько конкретная система распределения, методы и формы ее организации соответствуют объективным потребностям общества, уровню развития производительных сил, экономическим интересам государства, предприятий и каждого отдельного работника. При несоблюдении данного соответствия процесс повышения эффективности производства начинает сдерживаться.

Далее рассмотрим, куда уходит вся прибыль предприятия. Распределение и использование прибыли - сложный процесс, обеспечивающий как покрытие потребностей предпринимателей, так и формирование доходов государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен так, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Экономическую основу функционирования указанного механизма составляют элементы: форма собственности, которая определяет способы присвоения полученных благ; организационно-правовая форма предприятия, которая определяет способы распределения прибылей и убытков; степень вмешательства государства (регулирование пропорций распределения через налоги, таможенную и др.); необходимость повышения эффективности производства.

Распределение прибыли осуществляется на основании принципов (рисунок 2):

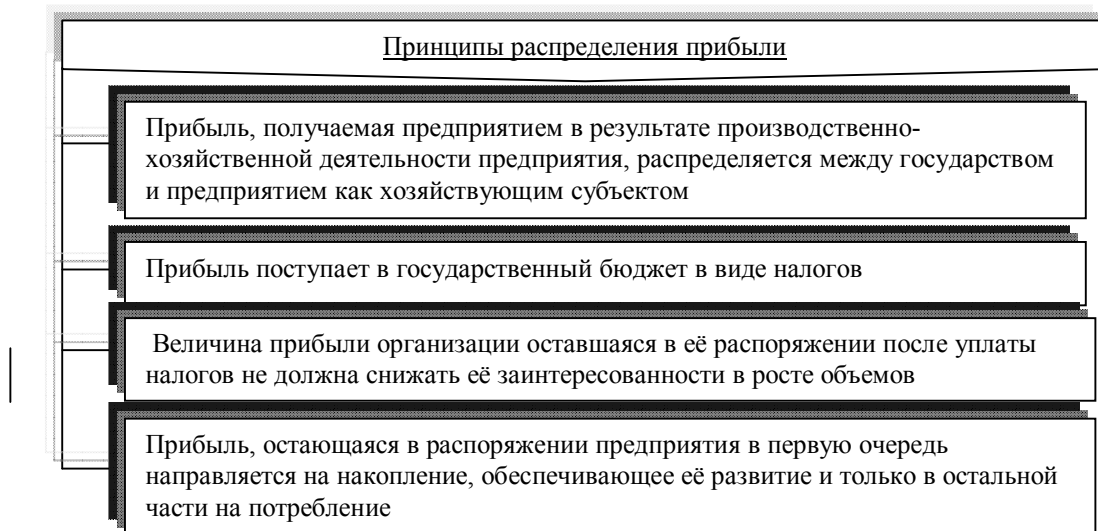


Рисунок 2. Принципы распределения прибыли

Прибыль, которая остается после отчислений и налогов, используется предприятием самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает потребность расширения производства, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудовых коллективов, его совершенствования. Хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направления использования прибыли, если иное не предусмотрено Уставом [4].

Схемы распределения чистой прибыли:

$$1. \text{ предприятия: } \text{ЧП} = \text{РФ} + \text{ФН} + \text{ФП}, \quad (5)$$

где ЧП – чистая прибыль, РФ – резервный фонд,
ФН – фонд накопления, ФП – фонд потребления.

$$2. \text{ товарищества: } \text{ЧП} = \text{РФ} + \text{ФН} + \text{ФП} + \text{ПР}, \quad (6)$$

где ПР - прибыль, распределенная между учредителями.

Чистый доход предприятия после уплаты налогов и отчислений (предпринимательский доход) используется для формирования:

- фонда потребления
- фонда развития (фонда накопления)
- резервного фонда

Наличие чистой прибыли, которая является создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятий и фирм при переходе к рынку, является важным фактором последующего расширения и укрепления их коммерческой деятельности. Поэтому очень важным является вероятность правильно спланировать распределение прибыли.

Получение прибыли, возможно, за счет монопольного положения или уникальности продукта на рынке товара. Реализация данного источника возможна за счет удержания производства и сбыта, и постоянного обновления продукта. Но следует учитывать влияние таких факторов, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других субъектов.

Методы распределения прибыли должны способствовать решению задач (рисунок 3):

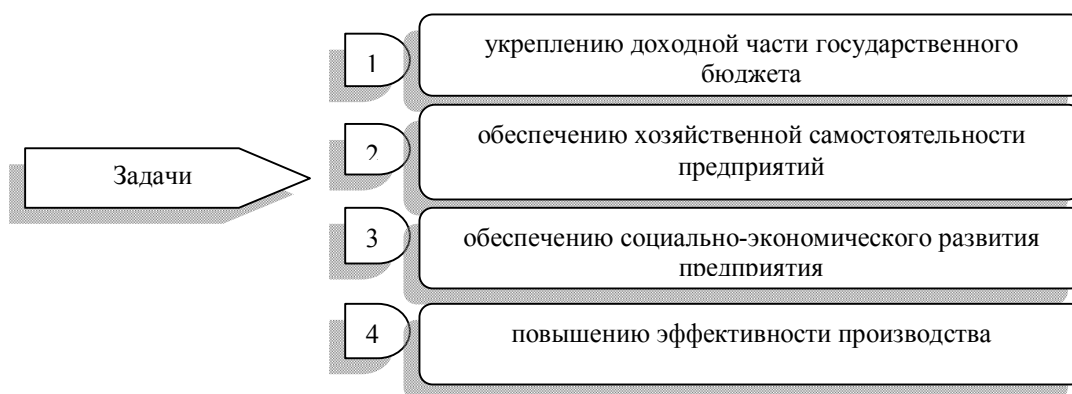


Рисунок 3. Задачи распределения прибыли

Первоочередными платежами из прибыли являются платежи в бюджет. Главным налогом стал налог на прибыль, который исчисляется по ставкам, утвержденным правительством. Уплата его осуществляется в виде авансовых платежей в размере одной трети квартального плана один раз в месяц. По окончании квартала исходя из фактического размера прибыли производится перерасчет. Другие налоги и сборы (налог на рекламу, налог на имущество, содержание жилищного фонда и объектов социально-культурного назначения, благоустройство, сбор на нужды образовательных учреждений и др.) уплачиваются за истекший квартал по установленным ставкам. [5]

Данные платежи обеспечивают формирование доходной части местного и федерального бюджетов. За несоблюдение порядка взимания налогов и сборов применяются штрафные санкции. Кроме этого, недовнесенные суммы налога на прибыль корректируются на учетную ставку Банка России, что приводит к значительному их росту.

Формирование фондов и резервов вышестоящих организаций (например, холдингов, концернов) за счет прибыли входящих в них организаций и предприятий осуществляется по нормативам, установленными вышестоящим органом управления. Нормативы имеют индивидуальный характер и зависят от экономической стратегии объединения, финансового положения организации.

Итак, чистая прибыль направляется в основном на погашение соответствующих кредитов, приобретение акций, прирост норматива собственных оборотных средств и погашение взятого для этого кредита, развитие производства, уплату процентов за кредит, мероприятия по охране природы, содержание объектов социально-культурного назначения, облигаций других предприятий и др. Данные направления использования прибыли предприятия определяют самостоятельно и финансируют из образуемых на предприятиях фондов, но, однако, они так же могут иметь и другие источники образования. Названия фондов и их количество определяются предприятиями самостоятельно, как правило, это фонд социального развития, фонд накопления, фонд материального поощрения, фонд развития производства, резервный фонд или фонд потребления. Нормативы отчисления от прибыли в эти фонды устанавливаются самими предприятиями.

Список использованной литературы:

1. Ковалёв, А. И. Анализ хозяйственного состояния предприятия. / А. И. Ковалёв. - Изд. 3-е, испр. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2008. –415 с.
2. Вестник академии №3, 2010 - 42с.
3. Чиповская И. С.Труды Дальневосточного государственного технического университета Издательство Дальневосточный федеральный университет, 2001 с.169-182.
4. Калинина А. П., Экономический анализ: учебник / А. П. Калинина, Н. В. Войтоловский, И. И. Музурова. М.: Юрайт, 2010 - 507 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Михайлова Л.В., студентка 5 курса,
научный руководитель: Найденкова Р.И., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Информационное обеспечение представляет собой систематические и объективные действия по идентификации, сбору, анализу и распространению этой информации для целей принятия управленческих решений [1].

Система финансового менеджмента – это совокупность средств, методик и процедур, находящихся во взаимосвязях друг с другом и образующих целостное единство. Финансовый менеджмент основан на информационном обеспечении, построение которого представлено на рис. 1



Рисунок 1 – Информационное обеспечение системы финансового менеджмента организации

Для того чтобы управленческое решение было максимально обосновано и соответствовало объективной действительности, а риск ошибочных решений по возможности сведен к минимуму, необходимо чтобы используемая информационная система отвечала следующим минимальным требованиям:

- полезность — определяется прагматическими свойствами информационной системы для конкретного управленческого решения;

- достоверность — исходные данные должны максимально точно отражать факты, показатели используемые менеджером;

- полнота — объем информации должен обеспечивать максимальный охват необходимой для принятия решения информации. Фрагментарное представление информации может привести к искажению реального состояния дел и соответственно к принятию неверного управленческого решения;

- достаточность — является дополнением предыдущего требования и предполагает, что необходимая информация обеспечивает минимально необходимый объем информации;

- своевременность — обеспечивает актуальность используемой информации;

- непротиворечивость — данные, используемые менеджером в рамках одного управленческого решения не должны существенно противоречить друг другу. В ряде случаев соблюдение этого требования обуславливает диверсификацию источников информации для получения более конкретизированной информации.

Вся информационная база по отношению к своему происхождению и степени открытости для различных групп потребителей наиболее часто классифицируются на внешнюю и внутреннюю. К внешнему модулю относится информация, полученная из открытых доступных неограниченному кругу лиц источников. К внутреннему модулю — полученную исключительно внутри ФО и имеющую конфиденциальный характер[2]..

Несмотря на простоту приведенной классификации, она во многом определяет структуру и логику принятия любого управленческого решения, а также хорошо согласуется с концепцией ФО как экономической организации и рассматриваемой как обособленная целостность.

Любая модель принятия решения, рассматриваемая в научной литературе, начинается или содержит анализ внешних условий существования и, как правило, предполагает изучение открытых источников информации. Наиболее ценным источником информации служат официальные данные, публикуемые Госкомстатом РФ, поскольку государство принимает на себя ответственность за их достоверность. Тем не менее, необходимо отметить, что эти данные имеют серьезные недостатки: они неполны, недостаточно достоверны и сопоставимы.

Неполнота проявляется, прежде всего, в отраслевом разрезе. Отсутствуют данные об агрегированной товарной структуре как по импорту и экспорту, так и по внутреннему рынку реализации.

Причиной недостоверности информации, представляемой Госкомстатом, выступает неполный охват хозяйственных субъектов отрасли (лишь средние и крупные), сознательное искажение информации субъектами, которое производится с целью уменьшения налоговых платежей.

Можно выделить две причины, главной из которых является совершенствование методической базы по исчислению различных показателей в связи с фундаментальными изменениями основ хозяйственной деятельности по стране в целом. В результате чего в ретроспективных временных рядах возникают разрывы, и происходит постоянная корректировка ранее опубликованных данных [3] .

В условиях стратегического управления центр внимания менеджеров смещен на сложную внешнюю среду. Несмотря на это, существенную роль в обеспечении менеджмента играет внутренняя информация. Источники внутренней информации представляют собой данные управленческого учета и являются конфиденциальной информацией.

Не менее важной классификацией исходной информации для целей принятия рациональных управленческих решений является деление на финансовую и нефинансовую информации. Традиционно в основе решений по управлению хозяйственной деятельностью лежат исходные данные, имеющие стоимостную оценку. Большинство из них содержится во внешних источниках информации. Расширенный перечень показателей может быть получен из данных управленческого учета. Сюда же могут быть отнесены и статистическая и налоговая информация, среднеотраслевые показатели. Финансовые показатели лежат в основе любой системы анализа, рассматриваемой в отраслевом анализе. Универсальность и унифицированность этой информации не означает, что информация нефинансовой природы не принимается во внимание [4].

К нефинансовой информации относятся все показатели не имеющие стоимостной оценки. Она чаще представлена натуральными и трудовыми показателями. В большей степени они находятся в управленческой информации, относящейся к внутренней информации. Ряд нефинансовой информации может быть получен эмпирическим путем и носит качественный характер (уровень конкуренции, технологический уровень производства). Развитие современных информационных технологий и методов управления привело к росту роли нефинансовых источников информации в принятии решений стратегического характера. Кроме того, довольно широко стали использоваться такие трудно формализованные понятия как человеческий ресурс, покупательские предпочтения, лояльность покупателей [5].

Любое управленческое решение основано на комплексе или системе информации. Из чего следует, что необходимо рассмотрение информации различной природы, охватывающие разнообразные аспекты деятельности организации.

Обобщая существующие подходы к формированию информационной базы для принятия управленческих решений в сфере финансового менеджмента, выделяются два блока информационной обеспеченности: внешний, формируемый из общедоступных источников и внутренний, представленный конфиденциальной информацией. Каждый блок несет в себе статистически неточные данные и нуждается в доопределении одних показателей и дезинтегрировании других.

Информационное обеспечение системы финансового менеджмента в организациях должно быть достаточным для решения задач, представленных на рисунке 2.

Для проведения разных видов экономического анализа используется разный набор источников внутренней информации и различное соотношение.

Собранная из различных источников информация группируется в необходимых разрезах, в соответствии с целями, поставленными перед системой финансового менеджмента.

Для повышения эффективности финансового менеджмента необходимо формировать информацию по различным сегментам и структурным подразделениям.

По мнению С.Б. Барнгольц и М.В. Мельник «наибольшую роль в информационном обеспечении анализа играет внутренняя информация, к которой относятся все виды хозяйственного учета, бухгалтерская, статистическая отчетность; учредительные документы; юридическая документация, характеризующая договорные отношения с поставщиками и покупателями, заемщиками, вкладчиками и эмитентами; проектная и другая техническая документация, отражающая функциональную структуру выпускаемых изделий, их качество, уровень техники и технологии их производства, степень автоматизации управления всеми сторонами деятельности хозяйствующего субъекта; нормативно-плановая документация и бизнес-план; акты аудиторских и плановых проверок» [4, с.77].

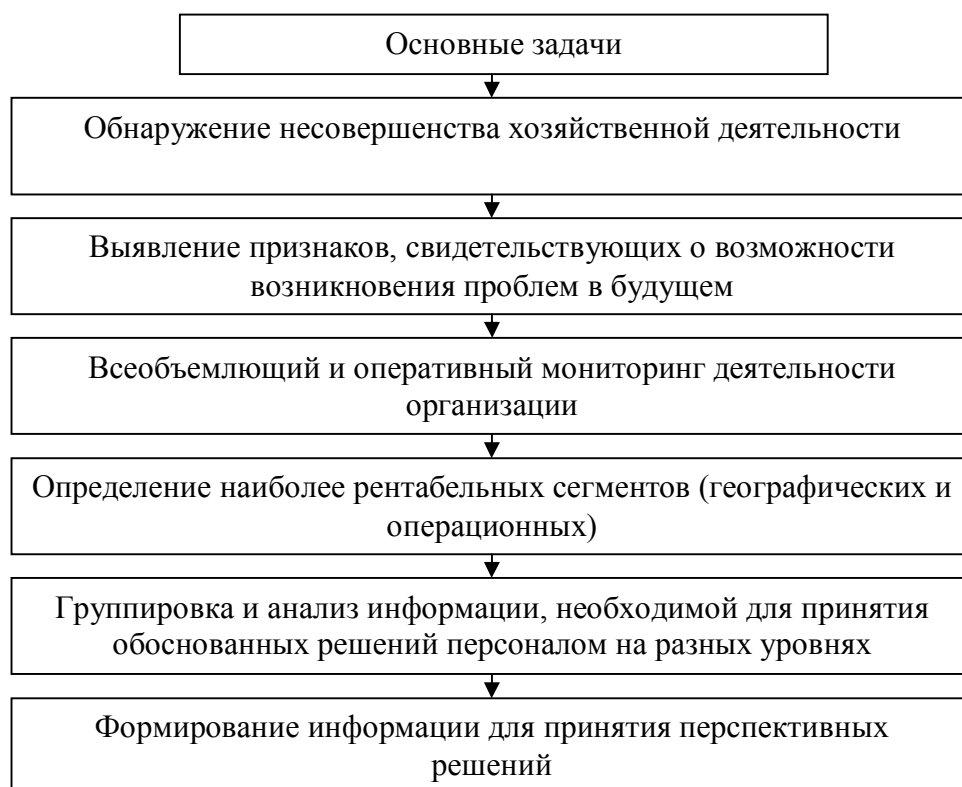


Рисунок 2 – Основные задачи, решение которых связано с информационным обеспечением финансового менеджмента

На степень достоверности учетной информации влияют различные факторы объективного и субъективного характера. В частности, к объективным факторам можно отнести несоответствие балансовой стоимости объектов учета их рыночной стоимости. Кроме того, от содержания учетной политики могут существенно

зависеть различные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации. К объективным факторам, искажающим учетную информацию можно отнести изменения рыночной конъюнктуры.

Субъективным фактором, искажающим учетную информацию, является недостаточная квалификация персонала, вызывающая ошибки в оформлении первичной, правовой, учетной и технической документации, в ведении бухгалтерского учета, составлении отчетности и расчетах налогов.

Еще одним субъективным фактором, в результате которого происходит искажение учетной информации, являются злоупотребления отдельными сотрудниками служебным положением в корыстных целях. Отдельными должностными лицами может быть умышленно искажена информация в целях препятствования принятию эффективных решений. Таким образом, они могут блокировать организационные преобразования, чтобы сохранить свое главенствующее положение.

Поступающая из внешних источников в информационную систему организаций, информация может быть искажена на стадии ее сбора. В числе возможных влияющих факторов авторы указывают:

- невозможность доступа к некоторым из них (например, полным данным о конкурентах, готовящимся правительственным решениям);
- намеренная дезинформация, приукрашивание действительности со стороны конкурентов;
- трудоемкость и высокая стоимость самого процесса сбора информации.

Важным вопросом при создании системы финансового менеджмента является разработка системы показателей, исследование которых позволит решить задачи, стоящие перед системой финансового менеджмента.

Информационное обеспечение системы финансового менеджмента должно быть достаточным для решения следующих задач:

- обнаружение несовершенства хозяйственной деятельности;
- выявление признаков, свидетельствующих о возможности возникновения проблем в будущем;
- всеобъемлющий и оперативный мониторинг деятельности организации;
- определение наиболее рентабельных сегментов (географических и операционных);
- группировка и анализ информации, необходимой для принятия обоснованных решений персоналом на разных уровнях управления;
- формирование информации для принятия перспективных решений [6].

Информационная система финансового менеджмента организации должна обеспечить решение вопросов, связанных с организацией элементов информационных процессов и первичной обработкой информации. Для этого, в частности, необходимо решить вопросы необходимости сбора, накопления, анализа, хранения, конфиденциальности информации.

Таким образом, основной целью системы финансового менеджмента следует считать формирование качественной (полной, достоверной) и своевременной информации о финансовой и хозяйственной деятельности организации, необходимой для подготовки, обоснования и принятия управленческих решений на различных уровнях, для определения поведения организации на рынке, выявления положения организаций-конкурентов и т.п.

Список использованной литературы:

1. В. Горлов. Информационное обеспечение финансового менеджмента в организациях потребительской кооперации [Электронный ресурс] // Информационные и финансовые потоки: электрон. научн. журн. 2009. №3. URL: <http://elibrary.ru/>
2. Шеремет А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.: ИПБ — БИНФА, 2010. — С.77.
3. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 208 с.
4. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2008.
5. Куприянов Н.С., Михненко О.В., Щербакова Т.С. Стратегический менеджмент в строительстве. – М., ГУУ. 2008.
6. А.С. Бакаев. Повышение качества бухгалтерского отчета и отчетности [Электронный ресурс] // Российский налоговый курьер: электрон. научн. журн. 2009. №1-2. URL: <http://www.rnk.ru/>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Монакова М., студентка 3 курса,
научный руководитель: Демьяненко М.С. к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В современных условиях, в России на одного человека приходится только 22 кв. м жилья.[2] В развитых странах данный показатель в два-три раза больше. Например, в Швеции обеспеченность жильем составляет 45 кв. м на человека, в США — 65 кв. м. В России 64% жилых помещений состоят из 3-х и менее комнат. В Германии — только 8%, а в США и вовсе 1,5%. Из-за нерешенного жилищного вопроса 41% российских семей

разводятся. Нехватка необходимого количества квадратных метров приводит не только к разводам в молодых семьях, а также к отказу от рождения детей, что приводит, к ухудшению демографической ситуации в стране, а так же многочисленным конфликтам и бытовым преступлениям [3].

Ситуация, которая сложилась на рынке недвижимости, доказывает нам, что потребность в приобретении жилья у населения Российской Федерации только увеличивается. Поэтому, ипотека приобретает все большее значение (табл.1)

Таблица 1

Объем ипотечных кредитов, млрд. руб.

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ипотечные кредиты	204,1	214,2	349,5	130,1	301,4	523,6	690,7

Данные таблицы демонстрируют единую тенденцию увеличения объемов выдаваемых ипотечных кредитов. Ипотечный кризис который испытал рынок в 2008 году, привел к сокращению желающих, получить ипотеку в 2009 г. Однако, с 2010 года, продолжается положительная тенденция, увеличения количества выданных ипотечных кредитов. Что, тесно связано с понижением ставки по ипотечным кредитам (табл.2) В 2009 году ставка была поднята, до 14,6% в 2010 уменьшилась на 1,7%. В 2012 году ставка составила 12,5 годовых (что на 0,6% ниже, чем в 2011 году). В ближайшее время Сбербанк планирует снизить эту величину еще на 0,8%. [5]

Таблица 2

Процентные ставки по ипотечным кредитам

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ставка, %	13	12,6	12,9	14,6	13,1	12	12,5

2010 год считается годом восстановления рынка ипотечного кредитования. Именно в этом году восстановилось кредитование строящихся квартир, а также другие программы (Военная ипотека, материнский капитал и др.). Кредиты стали более доступны для населения, что довольно быстро отразилось на объеме рынка.

Так объем ипотечных кредитов, выданных в 2010 году, увеличился в 2,5 раза до 380,1 млрд. руб. Рынок ипотеки в 2011 г. практически сразу вернулся в докризисное состояние. Объем выданных кредитов достиг 719 млрд. руб. Средние процентные ставки по ипотеке в РФ на протяжении нескольких лет колеблются в пределах 13 %. При этом, самый востребованный, у заемщиков срок кредитования составляет 15 лет. [4]

Конкуренция на ипотечном рынке обостряется в двух плоскостях. Средние банки ведут неравную борьбу за клиента с крупными – Сбербанком, ВТБ 24, Газпромбанком и Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), при этом, как частные, так и государственные банки с АИЖК активно конкурируют между собой. Сравнивая, работу банков в сфере ипотечного кредитования, можно выявить свои лидеров. Во главе, стоит Сбербанк, он является «владельцем» большей части ипотечного рынка, а количество выдаваемых им ипотечных кредитов, на протяжении нескольких лет, стабильно растет.

В современных условиях развитие жилищной ипотеки в России сдерживается следующими основными факторами:

1. Сравнительная слабость российской банковской системы, ее не заинтересованность в работе с населением, недостаток опыта долгосрочного кредитования;
2. Низкий финансовый потенциал отечественных страховых, оценочных и риелторских компаний, отсутствие необходимого опыта страхования рисков, которые появляются после получения ипотечного кредита.
3. Изъяны нормативно-правовой базы;

4. Низкие доходы населения, при довольно высоких ставках на ипотечное кредитование

5. Проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему.

6. Психологический фактор: нежелания жить в долг [1].

Для банков главная проблема, это источник финансирования выдачи кредитов, ипотечный кредит относится к долгосрочным активом, а значит ему нужно долгосрочное финансирование. В настоящее время эксперты, рассуждая о задерживающих развитие ипотечной структуры факторах, указывают на высокие процентные ставки, проводя сравнение России с западными странами. Однако, сравнивают, лишь абсолютные показатели ставки, не учитывая относительные, с учетом роста доходов населения и инфляции. Проблема неудовлетворенного спроса на жилье, обосновывается в первую очередь на недостаточных доходах населения. С учетом роста доходов населения, наблюдается и рост расходов на покупку товаров и оплату услуг в структуре использования денежных доходов.

На основе проведенных исследований можно выделить направления развития ипотечного кредитования:

1. Толлинг. Суть его состоит в том, что банки, передавая специализированным ипотечным организациям закладные, в итоге получают не деньги, а ипотечные ценные бумаги на аналогичную сумму [5]. Используя толлинг, банки смогут разделить со специализированной ипотечной организацией риски по выданным кредитам.

2. Ипотечный брокеридж, не получивший в России должного внимания, Услуга заключается в подборе оптимальных условий кредитования для человека, а именно выборе кредитной организации, предоставлении помощи в формировании необходимых документов для получения ипотечного кредита.

Таким образом, перспективы для развития ипотечного кредитования на территории Российской Федерации, имеются. Заметна конкуренция банков, в этой сфере, а это, как правило, поспособствует не только появлению новых ипотечных продуктов, но и значительному снижению ставок по кредиту. Но следует понимать, что даже если снижение процентной ставки произойдет, то оно будет небольшим, поскольку, опираясь на прогнозы темпов инфляции банки будут оставаться на таких же позициях относительно размера процентных ставок по ипотечным кредитам.

Ипотечное кредитование должно продолжать развиваться равномерно на всей территории страны с постоянной поддержкой государства. Именно она должна создавать условия для функционирования ипотеки.

Таким образом, в настоящее время ипотека является острой темой для обсуждения, и соответственно имеет много разнообразных мнений. Аналитики крупнейших российских банков и ипотечные брокеры считают, что перспективы развития ипотечного кредитования напрямую связаны, с развитием мирового финансового рынка.

Список используемой литературы:

1. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015: Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050: в ред. Постановления Правительства от 27 декабря 2011 г. № 1161 // Собрание законодательства РФ. – 2011 г. – 31 января. – № 5 ст. 739; Собрание законодательства РФ. – 2012 г. – 16 января. – № 3 ст. 419.

2. Портал о недвижимости «ГдеЭтотДом.РУ» [Электронный ресурс].- <http://www.gdeetotdom.ru> (дата обращения 5.03.2013).

3. [Всероссийский центр изучения общественного мнения](http://wciom.ru/). [Электронный ресурс].- <http://wciom.ru/>(дата обращения 12.03.2013).

4. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL:www.rusipoteka.ru(дата обращения 26.03.2012).

5. Кредиты и банковские технологии. [Электронный ресурс].- <http://www.wowcredits.ru> (дата обращения 15.02.2013).Рост просрочек по ипотеке совпал с

увеличением ее выдачи [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://bank.ru/publication/show/id/10887/> (дата обращения 02.04.2012).

ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РФ

Нестеренко А.А., студентка 2 курса,
научный руководитель: **Агеева Е.С.**, ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»

Налог на предметы роскоши обсуждается российскими властями в течение многих лет. Введение подобного налога актуально и своевременно, так как очень остро стоит проблема социального расслоения общества. Новую волну для активации действий власти данный вопрос получил в феврале 2012 года на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей, на котором Путин В.В. заявил о необходимости введения в России налога на роскошь, который затронет только предметы личного сверх-потребления.

Налог на роскошь давно существует в странах Европы и других зарубежных странах, представим ставки налога на роскошь в таблице 1.

Таблица 1 – Ставка налога в разных странах.

Страна	Объект	Ставка
Франция	Имущество стоимостью свыше 1,3 млн. евро	0,25%
Испания	Имущество стоимостью свыше 700 тыс. евро	0,2-2,5%
Греция	Транспортные средства	до 40%
Алжир	Предметы роскоши	20-110%
Чили	Предметы роскоши	50-85%
Тунис	Предметы роскоши	10-700%
Турция	Некоторые предметы роскоши и автомобили	7-40%

Различные исследования, в том числе социологические опросы, показали, что большинство россиян, не относящих себя к среднему классу, одобряют введение сбора за сверх-потребление [2].

Сложно прийти к единому мнению, что такое роскошь, и не допустить дополнительного налогообложения, а также не вызвать отрицательного воздействия на инвестиционную активность граждан и не спровоцировать вывоз капиталов за рубеж.

Следует отметить: то, что для одного поколения является роскошью, для последующего становится насущной необходимостью. Ярким примером этого является история мобильных телефонов и компьютеров, которые еще лет 15 назад считались излишествами, а сегодня во многих странах уже включены в число предметов первой необходимости. Законодатели не могут определить, что же в России должно считаться излишеством [3].

Существует три законопроекта, предусматривающих налоги на роскошь, к которым относят:

- 1) проект Минэкономразвития России
- 2) проект, подготовленный депутатами «Справедливой России»
- 3) проект, созданный членами Российского союза промышленников и предпринимателей.

Подробнее рассмотрим практический механизм реализации указанных законопроектов. Согласно законопроекту № 28997-6 подготовленный депутатами фракции «Справедливая Россия» предлагается ввести новый налог – налог на объекты роскоши. В основу определения объектаналогообложения депутаты поставили стоимость имущества.

Они предлагают ввести налог в размере:

- 0,3 % на недвижимость стоимостью от 30 млн. до 50 млн. руб.;
- 0,6 % – от 50 млн. до 100 млн. руб.;
- 1 % – на жилье, стоимость которого 100–150 млн. руб.;
- 5 % – на все, что дороже.

По законопроекту новый налог можно применять, если в квартире на человека приходится больше 150 квадратных метров, а в загородном доме – более 500 квадратных метров. В указанном проекте дорогие автомобили, яхты и самолеты также рассматриваются в качестве объектов налогообложения:

- 1 % от их стоимости государство будет взимать, если цена этих предметов роскоши достигнет 3–5 млн. руб.;
- 3 % – если их стоимость составит 5–20 млн. руб.;
- 5 % – с объектов, которые оцениваются в 20–60 млн. руб.;
- 7 % – со всего, что свыше 60 млн. руб.

Минэкономразвития в качестве объектов налогообложения видит недвижимость площадью от 1 000 квадратных метров и автомобили мощностью свыше 200–250 л.с. Сейчас Минэкономразвития ведет расчеты для введения налога на роскошь [4].

По предложению Российского союза промышленников и предпринимателей налогом будут облагаться:

- автомобили стоимостью от 3 млн. руб., мощностью 400 л.с.;
- квартиры стоимостью от 30 млн. руб., площадью 150 квадратных метров на человека;
- загородные дома стоимостью 50 млн. руб., площадью 500 квадратных метров на человека;
- земельные участки стоимостью 10 млн. руб., площадью более 50 гектаров; в перечень также подпадают яхты, самолеты и вертолеты.

Из перечня объектов налогообложения эксперты исключили драгоценности, одежду, мебель из-за сложности администрирования. Также планируется вывести из-под налога на роскошь: имущество, которое находится в собственности государства, субъектов РФ и муниципальных образований; государственные награды; произведения живописи и скульптуры, переданные для экспонирования в государственные или муниципальные музеи, архивы, библиотеки, иные государственные хранилища культурных ценностей, если суммарный срок такого экспонирования составляет не менее 120 дней в течение налогового периода [5].

Существуют как положительные, так и отрицательные стороны налога на роскошь, представим их в таблице 2.

Таблица 2- Положительные и отрицательные стороны налога на роскошь.

Положительные стороны	Отрицательные стороны
<ul style="list-style-type: none"> – станет эффективным средством корректирования общей системы налогов; – будет способствовать внесению большей равномерности в распределение налогов; – может значительно пополнить федеральный бюджет; – станет серьезной мерой в борьбе с социальным неравенством. 	<ul style="list-style-type: none"> – возникнут схемы ухода от его уплаты, произойдет расширение теневого рынка; – власти затратят огромные средства на администрирование налога; – попытка обложить налогом на недвижимость и автомобили может привести к перемещению капитала в страны, где данный налог отсутствует; – новый закон может ударить по кошельку среднего класса.

Эксперты, изучающие вопрос и рассматривающие все варианты нового налога, уверены, что под него должны попадать, по разным оценкам, от 2 % до 10 % населения.

Следует отметить, что больше всего поступлений, связанных с этим налогом, в зарубежных странах, приносит обложение налогом на роскошь дорогой недвижимостью. Но там эта система работает уже давно, и она хорошо отлажена. В России же:

1. Нет четкого понятия самого определения понятия «роскоши»;
2. Не до конца проработан перечень предметов роскоши;
3. Не ясен механизм расчета налоговой базы.

Основная функция налога на роскошь с точки зрения инициатора его введения Владимира Путина – социально-психологическая. Специальное обложение, став платой за сверх-потребление, должно восстановить социальную справедливость.

Сложно говорить об эффективности и целесообразности введения данной меры. При разработке законопроекта и расчете размера налога Правительству стоит обратить особое внимание, чтобы под налогообложение попали именно предметы роскоши. Также необходимо четкое понимание того, что собранные средства пойдут на реализацию специальных программ. Тогда возможно создание действительно эффективного и полезного инструмента.

Список использованной литературы:

1. Деловая газета «Взгляд»
2. Сигида А. От налога на роскошь взвоют простые люди // Ежедневная электронная газета «Утро.ru». URL:<http://www.utro.ru/articles/2012/03/14/1034411.shtml>
3. Земцова Ю. Налог на роскошество. Красиво жить не запретишь // Финансовая газета. 2012. № 5
4. Барсегян В. «Роскошный» налог // ЭЖ-Юрист. 2012. № 23
5. Никитина Е. Налог на роскошь или кабала для среднего класса // Рисквик. 2012. № 5

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Нужная М.С., студентка 4 курса,
научный руководитель: Демьяненко М.С., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Современная пенсионная система начала свое существование с декабря 1990 г., именно тогда был создан Пенсионный фонд РФ (ПФР). В начале XXI г. был объявлен отказ от распределительного принципа пенсионных выплат и формирование индивидуальных пенсионных накоплений.

Прошло 20 лет с начала реформ. За это время фактически четыре раза радикально менялись правила функционирования пенсионной системы. Менялось все – механизм исчисления пенсии, система финансирования (налоги, взносы), а так же изменились механизмы индексации и другие компоненты. Сейчас Россия столкнулась с тем, что из всех развитых стран именно пенсионная система РФ имеет самую неустойчивую пенсионную систему. [2]

Сегодня идет уже пятая, самая радикальная по своей сути пенсионная реформа. Основные ее направления изложены в принятой Правительством РФ в декабре 2012 г. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ. Стратегия направлена на последовательную реализацию принципов обязательного солидарного пенсионного обеспечения для всех граждан нашей страны. В ней намечены основные приоритеты проведения пенсионной реформы на бюджетный период 2013-2015 гг., а также на долгосрочный период 2020-2030 гг. [2] Задача пятой пенсионной реформы – доделать систему, сделать системную перестройку пенсии по всем элементам.

Основная цель пенсионной системы – создание устойчивых экономических механизмов материального обеспечения всех видов трудовых пенсионеров. Одновременно цель является и главной проблемой, которая в свою очередь подразделяется на две составляющие (рис.1)

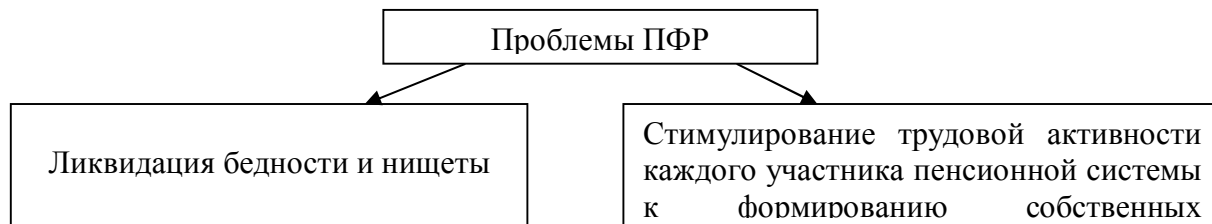


Рисунок 1. Основные проблемы пенсионной системы

Важнейший вопрос функционирования накопительной системы определяется эффективностью использования пенсионных средств. Так, в настоящее время пенсионные накопительные вклады размещаются в государственной управляющей компании (ВЭБ) и частных компаниях (на конец 2010 г. их численность составила 60 ед.).

По состоянию на конец 2010 г. в государственной компании была сосредоточена подавляющая часть пенсионных средств – 97,5%.

С точки зрения эффективности имеет смысл сопоставить доходность пенсионных инвестиций и размер инфляции, выраженный через официальный индекс прироста цен на потребительские товары и услуги (рис. 2) [6]



Рисунок 2. Эффективность использования пенсионных накоплений

Как видно, капитализация средств пенсионных накоплений существенно ниже уровня инфляции. Увеличить или хотя бы сохранить пенсионные накопления не удалось ни государственной, ни частным компаниям. В реальном выражении пенсионные накопления в государственной компании с 2004 г. по 2011 г. сократились на 22,3%, в частных – сокращение составило 15,8%.

Не удалось в рамках пенсионной реформы создать крупные и эффективные независимые пенсионные фонды (таб. 1).

Показатели системы негосударственного пенсионного обеспечения в 2009 г.

Численность получателей негосударственных пенсий, тыс. чел.	1274,5
Удельный вес получателей негосударственных пенсий в общей численности пенсионеров, %	3,3
Удельный вес выплат негосударственных фондов в общих расходах Пенсионного фонда, %	0,1
Суммы выплат пенсионерам негосударственных пенсионных фондов, млрд. руб.	22,1

Очевидно, что итог для системы, которая функционирует около 20 лет – более чем скромный. По сути, частному сектору пенсионного страхования не удалось доказать свою эффективность и завоевать доверие населения.

В настоящее время ПФР не является эффективным инвестором пенсионных сумм и не выполняет функции по сохранению и приумножению капитала будущих пенсионеров. Фонд функционирует исключительно в качестве оператора, который доводит средства из государственного бюджета до отдельных пенсионеров. В такого рода функциях нет ничего такого, что бы оправдывало существование Фонда. Так с расчетами платежей вполне могут справиться государственные и муниципальные органы социального обеспечения, а дистрибуцию пенсионных финансовых потоков целиком можно возложить на Почту России и Сбербанк. [6]

Первое и иногда единственное, на что обращают внимание критики отечественного пенсионного обеспечения, состоит в низком соотношении средней пенсии к средней заработной плате (коэффициент замещения). [6] В России этот показатель в среднем сейчас равен 37%, а в Европе, в наиболее развитых странах, на пример в Германии – 43%. При той низкой зарплате, какая сейчас в России, в среднем 26 тыс. руб., 40 % от нее – это пенсия в 12-15 тыс. руб. [2]

Однако оценка пенсионной системы РФ не может сводиться только к одному критерию. Очень значительным показателем пенсионной системы является возраст выхода на пенсию. В большинстве стран он одинаков для мужчин и женщин и составляет 65 лет. В мире только в четырех странах (Иран, Алжир, Иордания и Россия) возраст выхода на пенсию составляет 60 лет для мужчин и 55 для женщин. [5] Следовательно, наша страна по этому показателю занимает одно из лидирующих мест в мире.

Сегодня современная пенсионная система полностью разбалансирована. Именно проблема дефицита пенсионной системы считается главной макроэкономической угрозой. Но этот факт не достаточно обоснован, так как дефицит ПФР обусловлен комплексом внутренних и внешних факторов, а также от моделей государственного пенсионного обеспечения (солидарно-страховая, накопительная, бюджетная).

Пенсионная система – это абсолютная от экономики (повышение производительности труда, увеличение заработной платы, снижение уровня инфляции и др.) от демографии (повышение рождаемости, контроль трудовой миграции, улучшение качества здравоохранения и др.) и от рынка труда (создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы и др.). Поэтому главной нерешенной проблемой необходимо признать невыполнение пенсионной системой своей функциональной цели (создание устойчивого механизма материального обеспечения всех трудовых пенсионеров). [1]

Самое сложное состоит в том, что на базе экспортно-сырьевой модели наша страна не может выстроить пенсионную систему, которая присуща для развитых стран. В то же время высокотехнологичная модернизация России нереализуема без социальной политики. Дальнейшее развитие пенсионной системы должно подвергаться рассмотрению, как составная и неотъемлемая часть развития социально-экономической системы страны и быть направлено на:

— Улучшение тарифной политики, а так же базы для начисления страховых взносов и уплаты страховых взносов самозанятым населением.

— Определение целевых источников финансирования трудовых пенсий по старости, назначенных до наступления общеустановленного пенсионного возраста в связи с работой во вредных и опасных условиях труда, проживанием в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, выслугой лет, а так же трудовых пенсий по старости отдельным категориям граждан на основании ст. 28 ФЗ от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»

— Проведение параметрических изменений длительности страхового стажа и усиления мотивации продолжения трудовой деятельности после наступления общеустановленного пенсионного возраста как альтернативы повышения пенсионного возраста.

— Преобразования формулы исчисления трудовых пенсии целях обеспечения адекватности пенсионных прав и пенсионных обязательств;

— Совершенствование обязательных пенсионных накоплений. [2]

Список использованной литературы:

1. Соловьев А. К. Актуарный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России / А. К. Соловьев // Экономист. – 2012. – № 6. – С. 55 – 64
2. Соловьев А. К. Резервы повышения эффективности пенсионной системы / А. К. Соловьев // Финансы. – 2013. - № 3. – С. 51 – 55
3. Соловьев А. К. Макроанализ пенсионной системы России / А. К. Соловьев // Вопросы экономики. – 2013. - № 4. – С. 82 – 93
4. Соловьев А. К. Макроэкономический анализ пенсионной системы / А. К. Соловьев // Экономист. - 2013. - № 3. – С. 46 – 53
5. Уайтхауз Э. Пенсионная панорама. Пенсионные системы 53 стран / Э. Уайтхауз. – М.: Весь мир, 2008. – С. 224
6. Фомин Д. Актуальные вопросы пенсионной системы / Д. Фомин // Экономист. - 2012. - № 6. – С. 65 - 70

УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: НОУ-ХАУ

Панова А.А., студент,

научный руководитель: Арцер Т.В., к.э.н., доц.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В современной экономике все чаще нематериальные активы как ноу-хау организации рассматривается как один из основных ее экономических ресурсов. Но встречаются ошибки в подходах к определению нематериальных активов, что является важной проблемой не только для финансовой аналитики предприятия, но может повлиять и на налогообложение.

Актуальность данного раздела учета только подчеркивается растущим значением роли ноу-хау в деятельности предприятия. Уже давно не редкость, что на балансе предприятия числятся дорогостоящие исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, которые приносят предприятию большие прибыли.

Но даже на небольших предприятиях или по нематериальным активам небольшой стоимости проблемы их учета стоят не менее остро. А отсюда следует, что порядок бухгалтерского учета и налогообложения операций с ноу-хау вызывает множество вопросов, как в теории, так и на практике.

Термин «know-how» («ноу-хау») впервые был употреблен в 1916 г. в США. В переводе с английского языка термин «know-how» означает «знаю как». В настоящее время он широко используется в законодательных актах многих стран мира [1].

Прежде всего необходимо отметить, что Налоговый кодекс РФ и Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2007, утвержденное Приказом Минфина России от 27.12.2007 N 153н, не содержат расшифровки этого термина.

По гражданскому законодательству РФ секретом производства (ноу-хау) признаются сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности. При этом данные сведения признаются секретными и подлежат охране по законам РФ, если они отвечают следующим требованиям [2]:

- имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам;
- к таким сведениям у третьих лиц не должно быть свободного доступа на законном основании;
- в отношении таких сведений обладатель должен ввести режим коммерческой тайны.

В зависимости от назначения ноу-хау подразделяются на [3]:

Научные ноу-хау: результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ и другие знания, которые зафиксированы в отчетах и документации.

Обычно такими ноу-хау владеют научно-исследовательские институты, учебные заведения и другие аналогичные участники гражданских отношений.

Технические ноу-хау: незапатентованные изобретения, технологии, расчеты рецепты, формулы и другие решения, используемые в производстве.

Этим типом ноу-хау в основном владеют участники гражданских отношений, которые осуществляют разработку новых технологий и образцов новой техники, а также производственные предприятия.

Управленческие ноу-хау: секреты в области управления разработкой и производством новых изделий, а также секреты в других сферах управления предприятием. Эти ноу-хау обычно фиксируются в инструкциях и стандартах предприятия.

Коммерческие ноу-хау: знания о том, как работать с клиентом и эффективно осуществлять сбыт продукции, методики оценки коммерческих предложений, а также другие знания, связанные с коммерческой деятельностью предприятия.

Финансовые ноу-хау – это знания о том, как эффективно использовать денежные ресурсы предприятия, куда инвестировать средства и т. д.

Особенностью ноу-хау является то, что его оформление не требует процедурных формальностей, например регистрации. Регистрация изобретения предполагает разглашение сути новшества как объекта интеллектуальной собственности. А любое разглашение противоречит самому понятию «ноу-хау», а именно соблюдению режима секретности. Вместе с тем, такое понятие всё-таки существует, а правоотношения по использованию и передаче «ноу-хау» регулируются действующим законодательством. Кроме того, «ноу-хау» можно и нужно отражать в бухгалтерском и налоговом учёте.

Ноу-хау принимается к бухгалтерскому учету по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату принятия его к учету. Фактической (первоначальной) стоимостью ноу-хау признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской

задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях (п. 7 [4]).

Принятие к бухгалтерскому учету ноу-хау по первоначальной стоимости отражается по дебету счета 04 «Нематериальные активы» и кредиту счета 08 «Вложения во внеоборотные активы». Затраты на приобретение НМА отражаются по дебету счета 08 "Вложения во внеоборотные активы", субсчет 5 «Приобретение нематериальных активов», в корреспонденции с кредитом счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [5].

Амортизация по НМА может учитываться либо непосредственно на счете 04 «Нематериальные активы», либо с применением счета 05 «Амортизация нематериальных активов». Если организацией используется счет 05 «Амортизация нематериальных активов», начисленная сумма амортизации отражается по кредиту счета 05 «Амортизация нематериальных активов» в корреспонденции с дебетом счетов учета затрат на производство (расходов на продажу). При выбытии НМА их стоимость, учтенная на счете 04 «Нематериальные активы», уменьшается на сумму амортизации, начисленной за время использования актива (с дебета счета 05 «Амортизация нематериальных активов»). Остаточная стоимость списывается со счета 04 "Нематериальные активы" на счет 91 «Прочие доходы и расходы» [5].

Для обладателя ноу-хау возмездное предоставление его другому лицу означает возникновение облагаемого дохода, который может быть квалифицирован либо как доход от реализации имущественных прав (ст. 249 [6]), либо как внереализационный доход (ст. 250 [6]). В Налоговом кодексе РФ нет критериев отнесения данного дохода к той или иной группе, поэтому налогоплательщик делает это самостоятельно в учетной политике в зависимости от того, признает ли он данный доход как доход от одного из основных видов деятельности.

Для предприятия, которое приобретает ноу-хау, налоговые последствия зависят от соответствия приобретенных прав критериям нематериального актива (п.3 ст.257 [6]).

Стоимость ноу-хау, признанного нематериальным активом, уменьшает облагаемую прибыль лицензиата путем списания амортизации в течение срока использования или 10 лет, если такой срок определить невозможно, но не более срока деятельности налогоплательщика (п. 3 ст. 257 [6]). Если ноу-хау не отвечает хотя бы одному требованию п. 3 ст. 257 НК РФ, то расходы на его приобретение уменьшают облагаемую прибыль как расходы текущего характера.

Не признаются амортизируемым имуществом приобретенные права на объекты интеллектуальной собственности, «если по договору на приобретение указанных прав оплата должна производиться периодическими платежами в течение срока действия указанного договора» (п. 2 ст. 256 [6]). Таким образом, даже если полученное ноу-хау отвечает всем признакам амортизируемого имущества, но оно передано на определенный срок и оплачивается в течение всего срока действия договора, его стоимость через амортизацию не списывается. Однако платежи за пользование ноу-хау списываются на уменьшение облагаемой прибыли в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией (подп. 37 п. 1 ст. 264 [6]). В большинстве случаев такой вариант более выгоден налогоплательщику.

Поскольку в ст. 256 НК РФ не говорится о равномерных платежах, любой договор о передаче ноу-хау на определенный период, предусматривающий платежи в течение срока действия договора, позволяет не включать ноу-хау в состав амортизируемого имущества, а списывать платежи лицензиата по мере их уплаты в соответствии с договором. Следовательно, при заключении договоров на передачу ноу-хау на срок более 12 месяцев можно оговаривать, чтобы хотя бы минимальная часть суммы за ноу-хау уплачивалась периодическими платежами в течение всего срока действия договора. Тогда лицензиат получит возможность не признавать ноу-хау амортизируемым имуществом и одновременно уменьшить облагаемую прибыль на сумму первого платежа.

В статье 146 НК РФ указано, что к числу объектов НДС относятся и операции по передаче имущественных прав, поэтому передача ноу-хау облагается этим налогом. Соответственно лицензиат (приобретатель ноу-хау), перечислив НДС в составе цены, вправе принять его к вычету на общих основаниях.

Определенные сомнения в этой связи вызывает лишь передача ноу-хау иностранной компанией (обладателем ноу-хау) российскому юридическому лицу (лицензиату). Дело в том, что в ст. 148 НК РФ территория России признается местом реализации услуг по передаче объектов интеллектуальной собственности, оказанных иностранной компанией, только при их «передаче в собственность или переуступке». В остальных случаях передача таких объектов считается реализацией вне российской территории и не облагается НДС на основании ст. 146 НК РФ. Передача ноу-хау во временное пользование не может трактоваться как «передача в собственность» или «переуступка». Несмотря на явное несовершенство нормы ст. 148 НК РФ, очевидно, что в ней говорится об отчуждении объектов интеллектуальной собственности, а не об их передаче во временное пользование. Следовательно, передача ноу-хау иностранной компанией российскому юридическому лицу во временное пользование по смыслу ст. 148 НК РФ не влечет начисления и уплаты НДС.

Поскольку ноу-хау может учитываться на балансе налогоплательщика только в качестве нематериального актива, налог на имущество со стоимости ноу-хау не уплачивается.

В настоящее время особенно актуальной становится проблема определения комплекта документов, служащих основанием для признания в бухгалтерском учете ноу-хау. Дело в том, что ни наименование, ни содержание соответствующих документов нормативно не урегулированы. В силу специфики этого объекта гражданского оборота единственным документом, подтверждающим получение ноу-хау, является акт его приема-передачи по лицензионному договору, поэтому в нем как можно подробнее следует перечислить передаваемые лицензиату документы. Факт использования ноу-хау в производстве может быть документально подтвержден приказами, служебными записками и прочими внутренними документами предприятия-лицензиата. Формально наличие исключительного права в отношении ноу-хау может быть подтверждено следующими «секретными» документами, напрямую доказывающими соблюдение условий его охраноспособности [7]:

1) документы по оборотоспособности объекта, т.е. по содержанию ноу-хау (техническая документация, инструкции и т.п.);

2) документы по коммерческой ценности ноу-хау, т.е. расчеты фактической экономической эффективности внедрения ноу-хау, производственные показатели до и после внедрения, плановые расчеты эффективности использования, технико-экономические обоснования, заключения экспертов и т.д.;

3) документы по установлению режима коммерческой тайны, т.е. перечень сведений, составляющих ноу-хау, перечень лиц, имеющих доступ к нему, режим доступа к ноу-хау и обязательство лиц, ознакомленных с ним, не разглашать его, положение о коммерческой тайне и т.п.;

4) документы, подтверждающие законность и степень контроля над объектом, т.е. надлежаще оформленные договоры на получение права на ноу-хау, трудовые договоры и иные документы о создании ноу-хау в рамках трудовых отношений и т.д., внутренние документы организации (акты внедрения, заключения по результатам использования и т.д.), подтверждающие факт использования в производстве.

Кроме того, признание ноу-хау в бухгалтерском учете в качестве нематериального актива требует оформления первичных учетных документов, например Карточки учета нематериальных активов (форма N НМА-1), а также иных документов, форма которых должна быть разработана организацией и утверждена в ее учетной политике.

Срок действия прав на ноу-хау ничем не ограничен и прекращается в момент прекращения режима коммерческой тайны (за исключением случаев, когда право на ноу-хау приобретено на ограниченный срок). В связи с этим возникают два основных вопроса:

подлежат ли права на ноу-хау амортизации и как рассчитать срок полезного использования данного нематериального актива?

В п. 23 ПБУ 14/2007 установлено, что по нематериальным активам с неопределенным сроком полезного использования амортизация не начисляется. Однако по подобным объектам организация должна ежегодно проверять наличие факторов, которые не позволяют надежно установить срок полезного использования актива. Если эти факторы отпадают - организация выбирает срок полезного использования НМА и способ его амортизации (абз. 2 п. 27 [4]). По НМА с определенным сроком полезного использования организация обязана ежегодно проверять, нужно ли данный срок уточнить. Уточнение срока нужно в том случае, если период планируемого использования актива существенно изменится (абз. 1 п. 27[4]).

В основу определения срока полезного использования права на ноу-хау как нематериального актива организации могут быть положены материалы, содержащиеся в документации, подтверждающей соблюдение условий охраноспособности ноу-хау, а также в заключениях компетентных специалистов.

Здесь же отметим, что для целей налогового учета для определения срока полезного использования п. 2 ст. 258 НК РФ предусмотрено применение лишь юридического критерия. По мнению налоговых органов, организации не дано право самостоятельно устанавливать срок полезного использования исходя из ожидаемого срока извлечения экономических выгод от использования нематериального актива.

Однако такой подход представляется некорректным. Организация вправе учитывать экономический критерий при определении срока полезного использования по ноу-хау и имеет все шансы отстоять свое право в суде.

Ранее стоимость нематериальных активов, по которой они были приняты к учету, не могла изменяться. В абз. 2 п. 16 ПБУ 14/2007 говорится, что изменение первоначальной стоимости нематериальных активов возможно в двух случаях: при переоценке нематериальных активов и их обесценении. Переоценку нематериальных активов организация может проводить не чаще одного раза в год в отношении групп однородных активов по текущей рыночной стоимости. Рыночная стоимость при переоценке рассчитывается исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов. Если организация приняла решение о переоценке, то в последующем такие активы должны переоцениваться регулярно, чтобы их стоимость, отражаемая в бухгалтерской отчетности, существенно не отличалась от рыночной.

С введением ПБУ 14/2007 организациям предоставляется больше полномочий, чем ранее: они вправе самостоятельно определять сроки полезного использования и способы амортизации нематериальных активов, проводить их переоценку и т.п. С другой стороны, изменения в основном касаются не идеологии признания нематериальных активов, а отдельных методов учета. Однако обретенные свободы тут же попадают под пресс дополнительных ограничений, которые трудно соблюсти на практике. Кроме того, понятие НМА, приведенное в ПБУ 14/2007, как и ранее, не соответствует принципу приоритета содержания перед формой, поскольку в основу проекта положено существование юридического документа, а не экономическая сущность операций. В то же время согласно п. 10 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом Минфина России от 29.07.1998 N 34н, учетная политика организаций должна базироваться на данном принципе.

Подводя итог, можно отметить, что секреты производства (ноу-хау) составляют особый вид нематериальных активов, признание и отражение которых в системе бухгалтерского учета имеет особенности, обусловленные, прежде всего, неоднозначностью правовой и учетной идентификации, а также отсутствием реального практического опыта работы с активами данного вида. Учет операций с ноу-хау сопряжен с рядом вопросов, не имеющих на сегодняшний день однозначного ответа. Решение в каждом конкретном случае может и должно приниматься на основе профессионального суждения бухгалтера и исходя из готовности и возможности отстаивать избранный вариант в суде. При этом основным

условием принятия оптимального решения является не только тщательный анализ нормативно-правовых актов, но соблюдение концепции достоверного и добросовестного взгляда.

Список использованной литературы:

1. Дозорцев В.А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации: [Электронный ресурс]: вопросы терминологии// Сборник статей. - Исследовательский центр частного права. -М. :Статут,2005. Электрон. версия печат. публ. . URL: <http://nashaucheba.ru/v38707/page=10> (дата обращения: 30.09.2012).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 18.12.2006 г. №230-ФЗ: (в ред. от 04.10.2010 г.) // Гарант: информ. правовой портал М., 2012. (дата обращения: 1.10.2012).
3. [Владимир Коноваленко](#) Ноу-хау в хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: Виды ноу-хау // програм. обеспечение и технолог. подходы // Использование Интернет-технологий в справочном обслуживании удаленных пользователей: общест. организация «Общество популяризации знаний об интеллектуальной собственности» 2010. URL: <http://konovalenko.zp.ua/?p=653> (дата обращения: 1.10.2012).
4. Учет нематериальных активов: положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 14/2007) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 27.12.2007 г. №153-ФЗ: (в ред. от 24.12.2010 г.) // Гарант: информ. правовой портал. М., 2012. (дата обращения: 30.09.2012).
5. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [Электронный ресурс]: ПРИКАЗ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) // Гарант: информ. правовой портал. М., 2012. (дата обращения: 1.10.2012).
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: №117-ФЗ от 05.08.00 г.: (в ред. от 19.07.11 г.; с изм. и доп. вступ. в силу с 21.10.11г.) // Гарант: информ. правовой портал. М., 2012. (дата обращения: 1.10.2012).
7. В.Ю. Паздерова. Ноу-хау как объект бухгалтерского учета (Рецензирована) [Электронный ресурс] // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер.: Экономика. 2011. - Вып. 4. - С. 147-154. – URL: http://www.vestnik.adygnet.ru/files/2012.1/1621/pazderova2012_1.pdf (дата обращения: 30.09.2012).

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Пивоварова Т.Е., студентка 3 курса,
научный руководитель: Васильева И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Налоговая политика государства в ближайшие годы будет по-прежнему проводиться в условиях дефицита федерального бюджета. В этой связи важнейшей задачей Правительства РФ является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Планируется, в частности, предпринимать усилия, направленные на увеличение доходного потенциала налоговой системы. Это в первую очередь повышение доходов бюджетной системы от налогообложения потребления, ренты, возникающей при добыче природных ресурсов, а также от перехода к новой системе налогообложения недвижимого имущества. Отдельным направлением политики в области повышения доходного потенциала налоговой системы будет являться оптимизация существующей системы налоговых льгот и освобождений, а также ликвидация имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения.

Рассмотрим основные итоги реализации налоговой политики в прошедшем периоде. Реализация целей и задач, предусмотренных "Основными направлениями налоговой политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов", проводилась во взаимосвязи с Основными направлениями антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год, основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года, а также Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.

Основными направлениями налоговой политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов, одобренными Правительством Российской Федерации в 2011 году, предусматривалось внесение изменений в законодательство о налогах и сборах и принятие нормативных правовых актов по следующим направлениям. Представим направления налоговой политики в таблице 1.

Таблица 1 – Основные направления налоговой политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов

Направления налоговой политики	Реформирование отдельных налогов
Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала	Налог на добавленную стоимость
Мониторинг эффективности налоговых льгот	Акцизное налогообложение
Налоговое администрирование	Налог на прибыль организаций
	Введение налога на недвижимость
	Налогообложение природных ресурсов

Взимание налогов и сборов может оказывать различное влияние на поведение экономических субъектов, создавать различные стимулы, как для организаций, так и для физических лиц. Необходимым условием для повышения конкурентоспособности российской экономики является ее диверсификация, технологическое обновление, модернизация производства. К важным факторам модернизации относится развитие некоммерческого сектора, предоставляющего, в том числе услуги социального характера. Стимулирующая роль налоговой системы по перечисленным направлениям сохранится.

С учетом необходимости обеспечения бюджетной сбалансированности следует предпринимать усилия, направленные на увеличение доходов бюджетной системы Российской Федерации. Основными источниками роста налоговых поступлений может стать как повышение налоговых ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, так и принятие мер в области налогового администрирования. Отдельным направлением политики в области повышения доходного потенциала налоговой системы будет являться оптимизация существующей системы налоговых льгот и освобождений, а также ликвидация имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения.

Таким образом, содержанием налоговой политики в среднесрочной перспективе является определенный налоговый маневр, который будет заключаться в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал и ее повышении на потребление, включая дорогую недвижимость, на рентные доходы, возникающие при добыче природных ресурсов, а также в переходе к новой системе налогообложения недвижимого имущества[1].

Рассмотрим меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2013 году и плановом периоде 2014 и 2015 годов

В периоде 2013 - 2015 годов будет продолжена реализация целей и задач, предусмотренных в предыдущих периодах.

В части мер налогового стимулирования планируется внесение изменений в законодательство о налогах и сборах, направленных на налоговое стимулирование.

В части мер, предусматривающих повышение доходов бюджетной системы Российской Федерации, планируется внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по направлениям, представленным в таблице 3.

Таблица 3 – Меры, направленные на повышение доходов бюджетной системы РФ [2].

№ п/п	Основные направления
1.	Налогообложение природных ресурсов
2.	Акцизное налогообложение
3.	Введение налога на недвижимость
4.	Сокращение неэффективных налоговых льгот и освобождений
5.	Совершенствование налога на прибыль организаций
6.	Совершенствование налогового администрирования
7.	Противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций
8.	Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование
9.	Поддержка инвестиций и развития человеческого капитала
10.	Совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, а также иных финансовых операциях
11.	Совершенствование специальных налоговых режимов для малого бизнеса
12.	Развитие взаимосогласительных процедур в налоговых отношениях

Таким образом, посредством налоговой системы, а точнее планируемых мер и их дальнейшей реализации в 2013 году и плановом периоде 2014-2015 годов возможно создание условий, стимулирующих хозяйствующие субъекты к определенному виду деятельности в интересах развития всего народного хозяйства страны в целом, что ведет к усилению экономического потенциала государства. Используя такие инструменты, как налоговые ставки, льготы и штрафы, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств и укрепляет свою экономическую безопасность.

Список использованной литературы:

1. «Основные направления налоговой политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов»: Справочно-правовая система «Консультант плюс»
2. «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»: Сайт Министерства Финансов РФ <http://www1.minfin.ru/ru/>

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Пивоварова Т.Е. студентка 3 курса,
научный руководитель: Найденова Р.И., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В целях оценки конкурентоспособности коммерческого банка необходимо выявить основные факторы, влияющие на нее, определить показатели деятельности банка, которые

наиболее точно отражают тот или иной фактор. Факторы, оказывающие позитивное влияние на конкурентоспособность банка, будут выступать в качестве его конкурентных преимуществ. В конечном счете, банк сможет привлекать новых клиентов, увеличивать прибыль и повышать свою конкурентоспособность. В результате действия конкуренции между кредитными организациями на рынке и их предоставленными банковскими услугами должны удовлетворить потребителя. Условия, созданные для удовлетворения текущих и инвестиционных потребностей субъектов стимулируют результативный оборот ресурсов, аккумулируемых кредитными организациями [1].

В соответствии с моделью Н. Кано существует три уровня удовлетворенности потребителей (рис. 1).

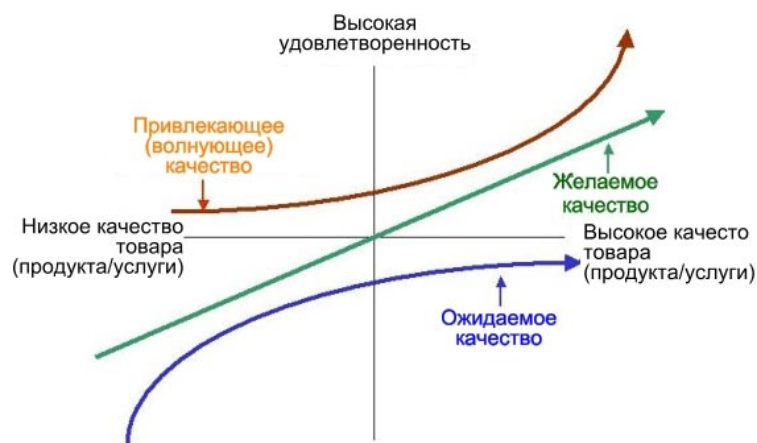


Рис. 1. Три уровня удовлетворенности по Н.Кано

С точки зрения клиентов банка ожидаемое качество банковских продуктов — это общепринятые стандарты обслуживания, которых на рынке придерживается большинство кредитных организаций. Желаемое качество это направление совершенствования качества продуктов, в соответствии с которым удовлетворенность потребителей растет. И, наконец, привлекающее (волнующее) качество — это уровень сервиса, неожиданный для потребителей и представляющий для них несомненную ценность. Эта категория качества представляет собой особый интерес в аспекте конкурентной борьбы.

Оценка степени удовлетворенности потребителя качеством предоставленной услуги проходит по двум основным критериям: что потребитель получает от банковской услуги и как потребитель получает банковскую услугу. Главной проблемой является правильное и точное определение конкурентоспособного банковского продукта, который создает то самое привлекающее качество для потребителей. Кроме того, как показывает опыт, существует связь между фактическими (потребительскими свойствами) и вспомогательными показателями (технологическими, инновационными характеристиками банковского продукта).

Большинство отечественных кредитных организаций осознают необходимость удержания и расширения своих услуг в условиях сокращения маржи и усиления давления со стороны отечественных и зарубежных конкурентов. В этом случае они понимают, что простое расширение спектра банковских продуктов и услуг и универсализация бизнеса не может являться гарантией стабильного развития, следовательно, требуется уделить особое внимание привлечению и удержанию клиентов [2].

Как мы видим, на рынке банковских услуг в условиях высокого обострения конкуренции нам позволяет удержаться новая философия бизнеса - клиентоориентированный подход. Данный подход основан на стратегии управления взаимоотношениями с клиентами. Но также стоит отметить, что внимание к клиенту как движущей силой бизнеса в большинстве коммерческих банков не укреплено соответствующими организационными, технологическими, управленческими решениями и

способами поддержки операционных бизнес-процессов. В настоящее время незначительное количество кредитных организаций в состоянии продемонстрировать реально функционирующие и эффективные модели управления бизнес-процессами организации взаимодействия с клиентами, которые имели бы единую внутрикорпоративную методологию и утвержденные стандарты предоставления услуг (качества продуктов, условий и времени обслуживания), четкий регламент процесса взаимодействия с потребителями на всех этапах жизненного цикла продукта (от зарождения идеи продукта как отклика на явные и скрытые или потенциальные потребности клиента до оценки степени его удовлетворенности и внесения коррективов в процессы) в виде унифицированной последовательности действий, набора методов, инструментов и ресурсов. Таким образом, одним из факторов конкурентоспособности кредитных организаций является активное использование маркетинга взаимоотношений. В научной литературе маркетинг взаимоотношений трактуется как процесс установления, поддержания и усиления долгосрочных отношений с потребителями. Данный процесс ставит перед собой цель - извлечение прибыли, направленной на достижение целей обеих сторон, который осуществляется посредством взаимного обмена и выполнения обязательств. Чтобы обеспечить качественное выполнение обязательств необходимо закрепить ответственность в технологии взаимодействия, установить точки контроля и механизмы внутреннего аудита качества реализации процессов, в том числе механизма, информирующего клиента о деятельности кредитной организации. Очевидно, что говорить об открытой конкуренции на финансовых рынках можно только при информационной прозрачности банка, а так же при достоверном и полном информировании клиентов. При недостаточном уровне управления взаимоотношениями с клиентами происходит снижение трансформационной роли банков в экономической системе.

Развитие маркетинга взаимоотношений кредитной организации с клиентами должно акцентироваться на выстраивании дифференцированных отношений банка со своими потребителями. При усилении конкуренции кредитных организаций и развитием рыночных отношений просто невозможно в одинаковой мере выстраивать отношения со всеми клиентами, не дифференцируя их. Если в 1990-е годы большинство российских кредитных организаций своими потенциальными клиентами считали всех, кто в их банке обслуживался и кому предоставлялись банковские услуги, то постепенно появилась необходимость в сегментации клиентов, где основным критерием дифференциации является характер взаимоотношений между ними. Таким образом, возникает довольно сложная система сегментации клиентов банка. Сегментация может проводиться по различным критериям. Так, например, некоторые российские банки делят своих потребителей на группы по степени важности для себя — ключевые, VIP-клиенты, стабильные клиенты, клиенты разовых услуг. Возможна также сегментация по территориальному признаку, по типу бизнеса, по видам приобретаемых банковских продуктов и услуг. В системе Сберегательного банка России структура клиентской базы определена по следующим категориям клиентов: VIP-клиенты, стратегические Инновационные факторы обеспечения конкурентоспособности кредитных организаций: партнеры, средние предприятия, малые предприятия, предприниматели, бюджетные организации.

В целях сегментации, выделения различных групп клиентов очень важным становится такой инструмент маркетинга, как управление отношениями с ними. Клиентоориентированный банк стремится реализовать индивидуализированное отношение к любому клиенту и адаптировать процессы производства продуктов под разнообразные и изменяющиеся потребности клиентов.

Важно отметить, что изменения, связанные с сегментированием клиентов, детерминируют и изменения, всей системы управления кредитной организацией в целом. До недавнего времени за взаимоотношения с клиентами отвечали только конкретные подразделения: операционное управление, отдел по работе с корпоративными клиентами, отдел развития, розничных банковских услуг, и каждое из них выполняло свою часть работы. По мере усиления конкуренции банки столкнулись с необходимостью коренного пересмотра

системы работы с клиентами. Стало очевидным, что в «клиентский процесс» должны быть вовлечены все подразделения, кредитной организации, все сотрудники. Сама эволюция взаимоотношений с клиентами подвела кредитные организации к этапу внедрения системы так называемого «тотального маркетинга». При работе по этой системе маркетинг реально становится стратегическим, он используется для долгосрочного планирования и решения задач развития кредитной организации, связанных с будущими потребностями клиентов. В аспекте маркетинга стратегия должна быть ориентирована не на сложившийся у потребителей спрос, а на формирование, предвосхищение (адаптацию) изменяющегося спроса, что требует выстраивания истинного партнерства, основанного на глубоком знании клиента. Такая маркетинговая стратегия позволит банку создавать продукты с уровнем привлекающего качества и тем самым проводить грамотную политику по удержанию старых и привлечению новых, так называемых восхищенных клиентов [3].

В последние годы наблюдается общая тенденция активного использования инновационного фактора для формирования конкурентных преимуществ, как на отечественных, так и на мировых рынках. Для формирования и достижения современных конкурентных преимуществ необходимо, чтобы в банке непрерывно осуществлялась инновационная деятельность, разрабатывались и внедрялись новые продукты. Применительно к сфере банковской деятельности инновацию можно определить как целенаправленное изменение в функционировании банковской системы, предполагающей введение нового в цели, содержание, методы и формы предоставления банковских услуг, социально-экономическая роль которых многогранна в обеспечении инвестиционными ресурсами экономических интересов индивидов. Рынок банковских инноваций, реализуемых посредством предоставления банковских продуктов и услуг, отражает экономические связи между субъектами в процессе движения новых банковских услуг и использования венчурного (рискового) капитала.

В конкурентной борьбе выдержит тот банк, который будет выделяться динамическими способностями быстрого внедрения того, что необходимо клиентам, быстрой адаптации к изменениям бизнес-среды. Внедрение инноваций в деятельность кредитных организаций потребует перестройки ключевых бизнес-процессов, которые коснутся не только той части, которая непосредственно взаимодействует с клиентами, но и внутрибанковских процессов, поскольку одним из самых ключевых критериев удовлетворенности клиентов является время и качество реализации процесса. Особенность банковских инноваций заключается в их способности к мультипликации доходов при практическом применении. Соответственно, все ресурсы банковского сектора, которые используются для создания банковских инноваций и их реализации потребителям на рынке банковских услуг в целях получения прибыли, представляют собой совокупный инновационный капитал.

Инновационный капитал банка представляет ресурсы всех видов, которые могут быть использованы для осуществления инновационной деятельности: новые банковские технологии, новые экономические механизмы в банковской сфере, новые банковские продукты, новые методы и приемы предоставления и продвижения услуг, новые организационные структуры и институциональные формы в области банковской деятельности. Инновационный капитал позволяет расширить масштабы внедрения новых или улучшающих технологий в целях обеспечения конкурентоспособности банковских услуг. Причем использование инновационного капитала коммерческими банками должно опираться на принцип непрерывности, который предполагает постоянное развитие и внедрение в банковскую деятельность инноваций и ориентацией на глобальные стандарты качества банковских услуг [4].

Важным, на мой взгляд, является исследование механизмов, способствующих формированию и реализации инновационной миссии банков в их деятельности. Среди возможных форм механизма реализации инновационной миссии кредитной организации необходимо задействовать, на мой взгляд, следующие:

- сформировать у коллектива, особенно его менеджмента, внутреннюю потребность в поддержании конкурентоспособности банка, прежде всего за счет внедрения и освоения новых технических и технологически разработок, развивающих информационные системы и новые технологии управления, нацеленных на инновационный тип развития кредитной организации;
- унифицировать федеральное и региональное законодательство в части инновационной поддержки кредитных организаций, вовлекаемых в инновационный процесс на территориях регионов, создать необходимую инфраструктуру.

Таким образом, конкуренция на рынке банковских услуг в современных условиях переходит в область качества услуг, востребованных потребителем, и качественного менеджмента, ориентированного на инновационный тип развития кредитной организации.

Список использованной литературы:

1. Пикулев, Е. И. Управление конкурентоспособностью банковских продуктов с помощью структурирования функции качества // Вестн. Нац. банка Респ. Башкортостан. 2010 г. с.252.
2. <http://www.advlab.ru>
3. Кашапов, М. Д. Повышение качества управления взаимоотношениями с потребителями как фактор обеспечения конкурентоспособности отечественных банков // Вестн. Нац. банка Респ. Башкортостан. 2011 г. – с.221.
4. Курманова Л.Р. Клиентоориентированное развитие банковских инноваций // Экономика и управление. - 2011. - № 1. - С. 97-100.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МБУЗ «ГОРОДСКАЯ БОЛЬНИЦА № 1»

Подвальная О.А., студентка 5 курса,
научный руководитель: Виноходова А.Ф., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСУС»

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации, в зависимости от цели анализа, имеющейся информации и т.д. Содержание и основная целевая установка финансового анализа - оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.[1] Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Основной информационной основой финансового анализа является бухгалтерская отчетность предприятия – в частности бухгалтерский баланс (форма № 1) и «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2). Однако в бюджетных учреждениях ведение бухгалтерского учета заметно отличается от принятого в коммерческих организациях, соответственно изменяется и методика финансового анализа.

Одними из относительных показателей, характеризующих финансовое состояние и эффективность деятельности учреждения являются показатели рентабельности. Для более объективной оценки возможностей предприятия и результатов его производственно-хозяйственной деятельности важно знать прибыль не только за определенный календарный

период, но и на каждый рубль вложенных ресурсов.[2] Для этой цели служит показатель уровня рентабельности. Рентабельность - это показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным и текущим затратам, благодаря которым получена эта прибыль.

Для расчета показателей рентабельности данные баланса и отчета о прибылях и убытках, а также баланса сгруппируем в таблицу 1.

Таблица 1. Данные для расчета показателей рентабельности.

Показатели	2009 г	2010 г
1. Выручка (нетто) от реализации работ, тыс.руб	7983	8512
2. Себестоимость продукции, тыс.руб.	5800	6061
3. Коммерческие расходы, тыс. руб	0	0
4. Управленческие расходы	0	0
5. Прибыль от реализации, тыс. руб	2183	2451
7. Итого баланса	1116154,23	1110343,69

Произведём расчет основных показателей рентабельности в таблице 2

Таблица 2. Показатели рентабельности МБУЗ «Городская больница №1» за 2009-2011 гг.

Показатели рентабельности	Формулы расчёта	2009 г	2010 г
Рентабельность активов(ROA)	$ROA = \text{валовая прибыль} / \text{активы} * 100\%$	0,1	0,2
Рентабельность продаж(ROS)	$ROS = \text{валовая прибыль} / \text{выручка от реализации} * 100\%$	27,3	28,7
Рентабельность производства(ROD)	$ROD = \text{прибыль от реализации} / \text{себестоимость продукции} * 100\%$	37,6	40,4

По основным показателям рентабельности МБУЗ «Городская больница №1» можно выявить положительную тенденцию их увеличения. Итоги таблицы показывают хорошую рентабельность всех видов, что говорит о приемлемой величине издержек производства основной продукции. Так наблюдается значительный рост показателей рентабельности производства (к 2010 году этот показатель увеличился на 2,8).

Незначительное увеличение наблюдается и в остальных показателях рентабельности, например, увеличение значения показателя рентабельности активов (с 2009 года этот показатель к 2010 увеличился в 2 раза) означает более эффективное их использование, так как увеличивается сумма прибыли остающаяся в распоряжении предприятия.

Структура капитала – понятие, введенное в современный финансовый анализ для обозначения комбинации источников заемного и собственного финансирования.[3] Рассчитаем коэффициенты структуры капитала для МБУЗ «Городская больница №1».

Таблица 3 Коэффициенты структуры капитала МБУЗ «Городская поликлиника №1»

Показатель структуры капитала	Расчет	Рекомендуемое значение	Значение показателя по данным баланса	
			2009	2010
Коэффициент собственности	Собственный капитал/Итого баланса	> 0,5	0,21	0,20
Коэффициент финансовой зависимости	Заемный капитал/Собственный капитал	< 0,7	0,78	1,16
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Собственные средства/Оборотные активы	0,1 – 0,5	-0,72	-0,67

Значение коэффициента собственности ниже норматива, что свидетельствует о низкой доле собственного капитала в активах предприятия. Но в начале и в конце года намечилось улучшение, значение стало приближаться к норме, за счет того, что в начале года был погашен непокрытый убыток.

В 2009 и 2010 году коэффициент финансовой зависимости имеет нормальное значение, что является положительной тенденцией, так как учреждение снизило свою зависимость от внешних источников финансирования.

Учреждение не обеспечено собственными оборотными средствами, которые необходимы для финансовой устойчивости, о чем говорят отрицательные значения коэффициента -0,72– в 2009г. и -0,67 в 2010г. Несмотря на это, намечилась тенденция на улучшение, т.к. зависимость от внешних источников уменьшается.

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию. Во многом определяет финансовую независимость организации

Таблица 4 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Формула	2009	2010
Коэффициент автономии	$K_{\text{фy1}} = \frac{СК}{\text{Активы}}$	0,2131	0,4666
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{\text{фy2}} = \frac{\text{Кредиты займы..}}{СК}$	3,69	1,163
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$K_{\text{фy3}} = \frac{СОС}{\text{Об.активы}}$	-1,07	0,46
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	$K_{\text{фy4}} = \frac{СОС}{СК}$	-1,53	-2,14

Из данных таблицы можно сделать выводы о состоянии каждого коэффициента и о финансовой устойчивости предприятия в целом.

Коэффициент автономии ($K_{\text{фy1}}$) ниже нормативного значения, что характеризуется отрицательно, т.к. он характеризует роль собственного капитала в формировании активов предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости ($K_{\text{фy2}}$) соответствует рекомендованному значению. Но динамика показателя (рост) свидетельствует о наметившейся тенденции к потере финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{фy3}}$) ниже рекомендованного значения, что характеризует низкую долю финансирования запасов организации за счет собственных средств.

Значение коэффициента маневренности собственных оборотных средств ($K_{\text{фy4}}$) ниже рекомендованного значения. Это свидетельствует о том, что при изменении рыночных условий у учреждения незначительная часть средств для финансового маневра.

Таким образом, проведя анализ финансовой деятельности ООО «СофтСервис», можно отметить, что по основным показателям рентабельности МБУЗ «Городская больница №1» можно выявить положительную тенденцию их увеличения, намечилась тенденция на уменьшение зависимости от внешних источников.

В МБУЗ «Городская больница №1» для улучшения финансового состояния необходимо:

1. Создание условия для увеличения объема внебюджетных источников финансирования, прежде всего платных услуг, так как при расширении платных услуг снизится давление на бюджет и повысится доступность бесплатной медицинской помощи и ее качество, что приведет к повышению экономической эффективности деятельности ЛПУ.

2. Повышение качества оказываемых платных услуг, для этого можно ввести систему оценки качества обслуживания пациентов, систему контроля качества лечения, проведения переподготовки и повышения квалификации, внедрение новых технологий.

3. Полный контроль за финансовым положением.

4. Повышение эффективности финансового планирования за счет

- составлять план расходования финансовых средств исходя из фактически обоснованных нужд, сложившихся в течении отчетного года в сравнении с предыдущими периодами и выяснение причин уменьшения или увеличения расходов;

- при составлении сметы прогнозировать уровень инфляции и учитывать его при планировании финансов;

- предоставить более широкие права в принятии управленческих решений в области финансов экономическому отделу и заместителям главного врача.

Список использованной литературы:

1. Финансы бюджетных организаций: Учебник /Под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: Вузовский учебник, 2010 – 363 с.
2. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - Ростов на Дону, ЮНИТИ, 2011, 231с
3. Экономика здравоохранения: Учебное пособие./ Под ред. В.Ю. Семенова. – М: ЮНИТИ, 2004. – 460 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пономарёва В.В., студентка 4 курса,
научный руководитель: Васильева И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

На протяжении последних лет доля средств банков в совокупном объеме инвестиций в основной капитал и инвестиций за счет банковских кредитов в России неуклонно увеличивалась. Однако проведя анализ состояния инвестиционной деятельности и банковского финансирования инвестиционных проектов в период 2007 — 2009 гг. показывает, что уровень кредитования недостаточен, что продемонстрировано в таблице 1. [1, 2-8]

Таблица 1 - Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования по России

Показатель	2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу
Инвестиции в основной капитал, всего	5217,2	100	6710,3	100	6072,4	100
Собственные средства, всего	2105,0	40,4	2653,4	39,5	2254,7	37,1

Из них; прибыль	1010,1	19,4	1240,1	18,5	972,5	16,0
амортизация	920,0	17,6	1161,3	17,3	1103,0	18,2
Привлеченные средства, всего	3112,1	59,6	4056,9	60,5	3817,7	62,9
Из них:						
- кредиты российских банков	544,0	10,4	791,9	11,8	622,8	10,3
- кредиты иностранных банков	869	1,7	198,1	3,0	195,2	3,2
Заемные средства других организаций	370,4	7,1	413,5	6,2	448,3	7,4
Бюджетные средства	1119,0	21,5	1404,7	20,9	1321,1	21,8
Прочие	1051,5	20,1	1423,1	21,2	1404,5	23,1

Источник. Росстат. [2]

В структуре инвестиций в основной капитал в 2007-2009 гг. кредиты банков составляли 10,3 — 11,8%. Кредиты банков - один из основных источников экономического роста, хотя в структуре привлеченных средств банковское финансирование меньше средств, полученных из бюджетов различных уровней и от вышестоящих организаций. При этом соблюдается строго целевое использование средств - они направляются исключительно в реализуемый инвестиционный проект.

Из анализа объемов предоставленных отечественными банками долгосрочных кредитов организациям и предприятиям видно, что в 2007—2008 г. наблюдался явный недостаток долгосрочных ресурсов для инвестиционного кредитования.

Таблица 2 - Динамика банковских кредитов российским предприятиям и организациям, % к общему объему

	01.01.2007		01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010	
	1-3 года	>3 лет	1-3 года	>3 лет	1-3 года	>3 лет	1-3 года	>3 лет
Кредиты								
В рублях	25,6	13,7	26,8	20,0	28,8	23,2	30,3	33,0
В валюте	33,2	32,9	32,1	34,7	31,7	38,3	30,8	44,1

Источник. Рассчитано по Бюллетеням банковской статистики ЦБ РФ. [3]

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод, что доля кредитов, выданных на срок более 3 лет, в 2007 г. была всего 13,7% к общему объему предоставленных финансовых ресурсов, в 2008 г. — 20, в 2009 г. — 23,2 и лишь в начале 2010 г. она достигла 33,0%.

Развитие банковского инвестиционного кредитования - активный стимул воздействия отечественной банковской системы на экономический рост страны. К сожалению, на данный момент долгосрочные кредиты не играют той роли, требуемой для подъема российской экономики в инвестиционном процессе.

Можно выделить основные причины и факторы сдерживающие развитие инвестиционного кредитования в России :

- недостаток единства в действиях органов государственной власти, предприятий и кредитных институтов;
- недостаточную ресурсную базу кредитных организаций;
- малый уровень корпоративной культуры управления;
- низкий уровень культуры поведения инвесторов.

Наконец, большинство предприятий реального сектора просто не готовы к приему инвестиций в контексте соответствия принятым во всем мире условиям, когда инвестор требует эффективного освоения вложенных средств, финансовой «прозрачности» передачи прав по распоряжению имуществом в рамках, адекватных объему выделенных средств.

Чтобы выполнить задачу модернизации экономики, и сами банки также должны подвергнуться модернизации - нарастить объем своих активов, увеличить капитализацию, повысить долю «длинных» пассивов за счет стимулирования долгосрочных вкладов, выпуска долгосрочных ценных бумаг, сократить участие государства в капиталах банков, повысив конкуренцию в банковском секторе, повысить финансовую устойчивость и надежность банков.

Необходимо приступить к формированию механизмов долгосрочного кредитования инвестиций в развитие и модернизацию предприятий, осваивающих перспективные технологии, для чего необходимо создание системы полноценных институтов развития с механизмами их централизованного рефинансирования.

По мере снижения инфляции предстоит сократить процентную ставку банков и уйти от политики «дорогих денег». Здесь необходимо отказаться от необоснованной политики количественного регулирования денежной массы и перейти к регулированию ставки рефинансирования – с ее последовательным снижением до уровня, не превышающего норму рентабельности внутренне ориентированных секторов экономики. Уровень денежного предложения следует привести в соответствие со спросом на кредитные ресурсы со стороны производственной сферы [4, с.11].

Необходимо дальнейшее совершенствование инструментов рефинансирования кредитных организаций. При этом следует увязать условия доступа коммерческих банков к кредитам Центрального банка РФ с обязательствами использования кредитных ресурсов для финансирования инвестиционных проектов производственных предприятий и приоритетных направлений развития экономики.

Список использованной литературы:

1. Мицек С. А., Мицек Е. Б. Экономическое моделирование инвестиций в основной капитал за счет банковских кредитов в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2010. № 23. - С. 2-8.
2. URL: <http://www.gks.ru/>
3. URL: <http://www.cbr.ru/>
4. Глазьев С.Ю. Банковская система должна ориентироваться на реальный сектор // Банковское дело. – 2007. – №5.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «ЧАПЛЫЖЕНСКИЙ ЭЛЕВАТОР»

Пяташова О.Ю., студентка 5 курса,
научный руководитель: Найденова Р.И., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Экономическое состояние предприятия является важнейшей характеристикой надежности деятельности, оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров. Для организации важно не только наличие необходимого количества финансовых ресурсов, но и оптимальность их размещения, а также эффективность использования. Добиться этого возможно при помощи проведения комплексного анализа финансового состояния предприятия.

Цель экономического анализа заключается в том, чтобы получить небольшое число самых основных показателей, которые в полной мере дают объективную оценку финансового состояния предприятия, результатов его хозяйственной деятельности, изменений в структуре активов и обязательств. Финансовый анализ позволяет выявить наиболее рациональные направления распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Выделяют три группы основных финансовых показателей:

- финансовая устойчивость;
- ликвидность;
- рентабельность.

Финансовая устойчивость – это комплексное понятие, означающее такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое гарантирует и обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Методика оценки финансовой устойчивости предполагает использование информации, содержащейся в форме №1 «Бухгалтерский баланс» [1, С. 57].

На основании показателей 9,10 и 11 формируется трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости. Если при расчете этих показателей получается положительный результат, то он равен 1, если же отрицательный, то -0.

Анализ финансовой устойчивости ЗАО «Чаплыженский элеватор» представлен в таблице 1.

Итак, трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости за 2011 г. имеет вид 0;0;0, что свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии, а именно о недостатке общей величины источников средств для покрытия текущих обязательств. Трехкомпонентный показатель за 2010 г. имеет вид 0;0;1, что показывает неустойчивое финансовое положение, характеризуемое нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов. Наличие нарушений финансовой дисциплины, перебои в поступлении денег на расчетные счета и платежах, неустойчивой рентабельностью, невыполнение финансового плана, в том числе по прибыли. За 2009 г. трехкомпонентный показатель имеет вид 1;1;1, что свидетельствует об абсолютной финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 1

Расчет трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости
ЗАО «Чаплыженский элеватор»

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Источники собственных средств (стр.490), тыс. руб.	38507	37568	28367
2. Величина внеоборотных активов (стр.190), тыс. руб.	27086	38915	27331
3. Наличие собственных оборотных средств (стр.490-стр.190), тыс. руб.	11421	-1347	1036
4. Долгосрочные обязательства (стр.590), тыс. руб.	1122	1113	1113
5. Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств (п.3+п.4), тыс. руб.	12543	-234	2149
6. Краткосрочные обязательства (заемные средства) (стр.610), тыс. руб.	0	10697	0
7. Общая величина источников средств (п.5+п.6), тыс. руб.	12543	10463	2149
8. Величина запасов (стр.210), тыс. руб.	964	1879	2439

9.Излишек или недостача собственных оборотных средств для формирования запасов (п.3-п.8) , тыс.руб.	10457	-3226	-1403
10.Излишек или недостача собственных оборотных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (п.5-п.8) , тыс. руб.	11579	-2113	-290
11.Излишек или недостача общей величины источников средств для формирования запасов (п.7-п.8) , тыс. руб.	11579	8584	290
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	1;1;1	0;0;1	0;0;0

Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация не зависит от внешних кредиторов, отсутствием неплатежей и причин их возникновения, отсутствием нарушений внутренней и внешней финансовой дисциплины. Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что руководство компании не умеет, не желает, или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

Под ликвидностью баланса понимается степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств [2, С. 371].

Для оценки ликвидности применяют деление активов и пассивов на четыре группы. Активы делятся по степени ликвидности:

A1 = стр.250 + стр.260 (ф.1) – абсолютно ликвидные (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения);

A2 = стр.240 (ф.1) – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются менее чем через 12 месяцев, прочие оборотные активы);

A3 = стр.210 + стр.220 + стр.230 + стр.270 (ф.1) – медленно реализуемые активы (запасы, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев, долгосрочные финансовые вложения);

A4 = стр.190 (ф.1) – труднореализуема активы – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы.

Пассивы делятся по степени срочности погашения обязательства;

П1 = стр.620 (ф.1) – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, задолженность участников по выплате доходов);

П2 = стр.610 + стр.630 + стр.660 (ф.1)– краткосрочные обязательства (краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы);

П3 = стр.590 + стр.640 + стр.650 (ф.1)- долгосрочные обязательства – статьи баланса, относящиеся к IV и V разделам (долгосрочные кредиты и заемные средства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей);

П4 = стр.490 (ф.1) – постоянные или устойчивы пассивы – статьи III раздела баланса [2, С. 374].

Далее сравнивают соотношение групп. Если выполняются следующие неравенства, то баланс является абсолютно ликвидным:

$A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

Проведем оценку ликвидности бухгалтерского баланса ЗАО «Чаплыженский элеватор» за 2009-2011 года и представим его в таблице 2.

Таблица 2

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ЗАО «Чаплыженский элеватор»

Группы показателей	Сумма, тыс. руб.			Группы показателей	Сумма, тыс. руб.		
	2009г.	2010г.	2011г.		2009г.	2010 г.	2011 г.
А1	2884	6302	15232	П1	2760	3290	5009
А2	11455	5572	15681	П2	0	10697	0
А3	964	1879	2443	П3	1122	1113	1113
А4	27086	38915	2432	П4	38507	37568	29665
Баланс	42389	52667	35788	Баланс	42389	52667	35788
Платежеспособный излишек (+), недостаток (-)							
Группы показателей		2009 г.		2010г.		2011 г.	
А1 - П1		+124		+3012		+10223	
А2 - П2		+11455		-5125		+15681	
А3 - П3		-158		+766		+1330	
А4 - П4		-11421		+1347		-27233	
Баланс А – Баланс П		-		-		-	

Проведенный анализ выявил, что баланс за 2011 г. является абсолютно ликвидным, а за 2009 г. и 2010 г. не является абсолютно ликвидным и при этом неравенства сопоставления итогов имеют следующий вид:

- 2009 год: $2884 >= 2760$; $11455 >= 0$; $964 <= 1122$; $27086 <= 38507$.
- 2010 год: $6302 >= 3290$; $5572 <= 10697$; $1879 >= 1113$; $38915 >= 37568$.
- 2011 год: $15232 >= 5009$; $15681 >= 0$; $2443 >= 1113$; $2432 <= 29665$.

Невыполнения неравенств по первой группе говорит о том, что предприятию не хватает денежных средств; по второй группе - о привлечении краткосрочных кредитов и займов. Выполнения соотношения по третьей и четвертой группам – сумма собственного капитала покрывает стоимость труднореализуемых активов [2, С. 378].

В условиях формирования и развития рыночных отношений эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности во многом зависит от прибыльности их деятельности, а так же возможности накапливать финансовые ресурсы, обеспечивать интересы инвесторов, конкурировать с другими предприятиями и хозяйственными организациями. В связи с этим, значительно возрастает значимость исследования прибыли и рентабельности субъектов хозяйствования.

Рентабельность продаж определяется как отношение прибыли от продаж или чистой прибыли к сумме полученной выручки, т.е.:

$$R_p = P_{ч} / N * 100\%, \text{ где}$$

R_p - рентабельность продаж;

$P_{ч}$ - чистая прибыль;

N - выручка от продажи.

Проведем анализ рентабельность продаж ЗАО «Чаплыженский элеватор» и занесем полученные значения в таблицу 3.

$$R_{p2009} = 7303 / 49120 \times 100\% = 14,87\%$$

$$R_{p2010} = - 939 / 33143 \times 100\% = - 2,83\%$$

$$R_{p2011} = - 9200 / 57026 \times 100\% = - 16,13\%$$

Анализ динамики показателей прибыли и рентабельности продаж
ЗАО «Чаплыженский элеватор»

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Абсолютные отклонения	
				2010 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	49120	33143	57026	-15977	23883
Чистая прибыль, тыс. руб.	7303	-939	-9200	-8242	-8261
Рентабельность продаж, %	14,87	- 2,83	- 16,13	- 17,7	- 13,3

Анализ эффективности деятельности организации за 2009-2010 года позволяет сделать вывод о том, что рентабельность продаж является величиной отрицательной. Это означает, что себестоимость превышает выручку от продаж, и организация работает себе в убыток, выполняя те или иные работы. Однако, в 2009 году показатель рентабельности продаж немного >0 , что говорит об улучшении положения предприятия.

Подводя итоги, можно сказать, что деятельность ЗАО «Чаплыженский элеватор» в 2009-2010 годах являлась неэффективной. Однако, в 2009 году наблюдались незначительные улучшения по сравнению с 2010 и 2011 гг. Предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние, бухгалтерский баланс является абсолютно неликвидным.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности выявляются положительные стороны в деятельности предприятия, его преимущества по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, а также недостатки, возможности по повышению конкурентоспособности производимой продукции.

В целом, ЗАО «Чаплыженский элеватор» наметило положительную тенденцию развития, вне зависимости от существующих отрицательных моментов.

Список использованной литературы:

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - М.: Дело и Сервис, 2006. - 143 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009.- 536 с.

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОАО «ЛГОК»

Раденко Я.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Васильева И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Для управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий необходимо иметь полную, достоверную и своевременную информацию о его финансовом положении, финансовых результатах деятельности, платежеспособности, эффективности функционирования и т.п. Для реальной оценки финансового результата деятельности любого предприятия в первую очередь необходима информация о его финансовых ресурсах и их движении, т.е. о денежных потоках, что и определяет актуальность выбранной темы.

Осуществление практически всех видов деятельности предприятий обусловлено определенным движением денежных средств в форме их поступления или расходования.

Определённое внимание к движению денежных средств во времени обусловлено их исключительными свойствами:

- возможность обращения денежных средств в потребляемую форму в любой момент;
- устойчивость по своей экономической ценности;
- практически полное отсутствие издержек при покупке или продаже;
- им присущи свойства делимости, мобильности и аддитивности.[1]

Экономический смысл денежного потока заключается в том, что он характеризуется как количественными параметрами, позволяющими измерить его величину (объем, скорость, интенсивность и т.д.), так и качественными (информационными) параметрами, определяющими направление движения денежных средств, их источник или потребителя, цели расходования. Другими словами, денежный поток раскрывает движение денежных средств во времени с количественной и качественной (информационной) сторон.[2]

Денежный поток является результатом движения наличных и безналичных денежных средств, вокруг которого выстраивается вся совокупность внутрихозяйственных финансов и финансовых отношений.

В настоящее время российские компании испытывают потребность в организации действенной системы управленческого учета. В связи с этим проблема его внедрения в отечественную учетную практику приобретает первостепенное значение. Одним из направлений управленческого учета является анализ и эффективное управление денежными потоками.

Цель анализа денежных потоков - это, прежде всего, анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Его исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности.

Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки.

Причем причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удастся выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении фирмы было достаточное количество наличных денежных средств.

Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств. Согласно международному стандарту IAS7 этот отчет формируется не по источникам и направлениям использования средств, а по сферам деятельности предприятия - операционной (текущей), инвестиционной и финансовой. Он является основным источником информации для анализа денежных потоков.[3]

Отчет о движении денежных средств составляется для того, чтобы наглядно увидеть воздействие текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации на состояние ее денежных средств за определенный период и позволяет объяснить изменения денежных средств за этот период. Данный отчет является очень важной информацией как для руководства организации, так и для ее инвесторов и кредиторов.

Руководство организации может использовать сведения отчета при расчете ликвидности организации, при определении дивидендов, для оценки воздействий на общее состояние организации решений о финансировании каких-либо программ. Другими словами, руководству организации отчет о движении денежных средств необходим для того, чтобы определить будет ли у нее достаточно денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, для решения вопроса об увеличении поощрений работникам.

Кроме того, отчет поможет руководству планировать инвестиционную и финансовую политику организации.

Инвесторы и кредиторы используют данные отчета о движении денежных средств для исследования вопроса способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы генерировать на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

Составными частями отчета о движении денежных средств является поступление и выбытие денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.[1]

Проведём анализ денежных потоков на примере ОАО «ЛГОК» за 2010-2011 гг. на основании отчёта о движении денежных средств. При этом, на первом этапе проанализируем изменения в поступлении и расходовании денежных средств по отдельным видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой, приведём эти расчёты в таблице 1.

Таблица 1. Динамика денежных потоков ОАО «ЛГОК» и их структура за 2010-2011 гг.

Показатели денежных потоков		Сумма в тыс.руб			Темп изменения	Структура, %		
		2010 г.	2011 г.	Изменения (+,-)		2010 г.	2011 г.	Изменения (+,-)
А		1	2	3	4 (2/1)	5	6	7
1)положительный денежный поток. Всего		113897396	179197760	65300364	1,57	100	100	-
2)Отрицательный денежный поток. Всего		114178910	172889496	58710584	1,51	100	100	-
3)Чистый денежный поток. Всего		(-281514)	6308264	6589778	-22,41	-	-	-
По видам деятельности	Текущая деятельность: Положительный	57071833	83833654	26761821	1,47	50,1	46,8	-3,3
	Отрицательный	36076988	45207677	9130689	1,25	31,6	26,1	-5,5
	Чистый	21338837	38625977	17287140	1,81	-	-	-
	Инвестиционная деятельность: Положительный	7762280	11149744	3387464	1,44	6,8	6,2	-0,6
	Отрицательный	5329448	48567895	43238447	9,11	4,7	28,1	23,4
	Чистый	-37418151	2432832	39850983	-0,065	-	-	-
	Финансовая деятельность: Положительный	48719291	84214362	35495071	1,73	42,8	47	5,8
	Отрицательный	72772474	79113924	6341450	1,09	63,7	45,6	-18,1
	Чистый	6308264	-281514	-6589778	-0,045	-	-	-

Как видно из таблицы 3.1, отрицательный денежный поток в 2010 г. превышает положительный на 281514 тыс. руб, а в 2011 г. наблюдается обратная ситуация, то есть положительный денежный поток значительно превысил отрицательный на 6308264 тыс. руб.

Анализ структуры денежных потоков по видам деятельности показал, что основной приток денежных средств в 2010 г. приходится на текущую деятельность предприятия (50,1%), на втором плане стоит финансовая деятельность, которая занимает 42,8% положительного потока денежных средств предприятия. Гораздо скромнее оказались денежные потоки организации от инвестиционной деятельности, они составляют всего 6,8% в общем объёме положительного потока. В 2011 г. ситуация немного изменилась, основную долю положительного денежного потока разделили между собой текущая и финансовая деятельность (46,8% и 47% соответственно), доля потоков от инвестиционной деятельности осталась практически на том же уровне с незначительным снижением до 6,2%. Таким образом, доля участия текущей деятельности в формировании положительного денежного потока в 2011г. уменьшилась на 3,3%, а доля финансовой деятельности увеличилась на 5,8%.

Что же касается отрицательного денежного потока, то здесь основную часть занимает поток от финансовой деятельности предприятия, в 2010г. он составляет 63,7%, хотя в 2011г. это значение и уменьшилось до 45,6% данный поток по-прежнему является основой формирования отрицательного денежного потока предприятия в анализируемом периоде. Таким образом, произошло снижение доли участия потока от финансовой деятельности в общей величине отрицательного денежного потока на 18,1%.

Проведённый анализ говорит о том, что необходимо управлять движением денежных потоков. Если в ходе анализа выяснится, что сумма денежных средств в составе текущих обязательств уменьшается, а текущие обязательства увеличиваются, то это негативная тенденция.

Повышение суммы чистого денежного потока исследуемой организации может быть обеспечено за счет осуществления следующих основных мероприятий:

1. снижения суммы постоянных и переменных затрат;
2. проведения эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение суммарных налоговых выплат.
3. осуществления эффективной ценовой политики, обеспечивающей рост уровня доходности операционной деятельности компании.
4. постоянного контроля над состоянием расчетов с покупателями и заказчиками, особенно по отсроченным платежам.
5. установления конкретных условий кредитования дебиторов, например, покупатель получает скидку 5% в случае оплаты полученного товара или услуги в течение 10 дней с момента получения и (или) оказания услуг.

Список использованной литературы:

1. Бланк, И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – Киев: ИТЕМ Лтд., АДЕФ-Украина, 2009.
2. А. А. Соколова, Денежные потоки организации как самостоятельный объект стратегического учёта и анализа//«Экономические науки», 2009г., стр.118-121
3. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. М.: Финансы и статистика, 2008. 45 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И БИЗНЕСА В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Раденко Я.В., студент,
научный руководитель: Дмитрик Е.Г., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСУС»

Политика стимулирования инновационной активности малого бизнеса должна проводиться на всех уровнях государственного управления – от федерального правительства

до муниципалитета. Главным в государственной политике в этой области является создание своего рода инновационного климата, т.е. обеспечение благоприятных экономических, правовых, организационных, психологических и других условий для возникновения и развития новых фирм, в первую очередь занятых генерированием, освоением и коммерциализацией научно – технических нововведений [1]. Необходимо усилия государства, в отличие от регулирования деятельности экономически и организационно сложившегося крупного бизнеса, направить на начальные периоды становления мелких инновационных предприятий.

Главным содержанием государственной инновационной политики в отношении малого бизнеса является регулирование финансовых потоков, направленных на облегчение доступа мелких фирм к источникам финансовых средств. Здесь выделяются два направления: целенаправленное субсидирование из бюджета (через федеральные агентства и ведомства) и привлечение частного капитала к финансированию инновационной деятельности мелких фирм.

Основным методом финансирования инновационного бизнеса может служить проектное кредитование.

При проектном кредитовании передача заемных средств происходит непосредственно самостоятельной экономической единице – специальной компании, которая и несет основную ответственность за погашение кредита. Это либо уже существующая компания, получающая право на реализацию проекта на конкурсной основе, либо компания, вновь созданная исключительно для осуществления конкретного проекта.

Можно выделить три основных вида проектного кредитования малого предпринимательства:

- 1) кредитование с правом полного регресса, когда кредитор сохраняет за собой право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика;
- 2) кредитование с правом частичного регресса, при котором кредиторы имеют ограниченное право перевода на заемщика ответственности за погашение кредита;
- 3) кредитование без права регресса, если кредиторы берут на себя большинство рисков [2].

Если учредитель – инициатор проекта несет ответственность по всем рискам, то этот вид проектного кредитования считается наиболее простым, и его можно организовать относительно быстро и с минимальными затратами. В частности, такой вид проектного кредитования применяется, когда проект является частью более крупного проекта.

Кредитование с правом частичного регресса наиболее распространено, поскольку все риски по проекту распределяются между участниками таким образом, чтобы каждый из рисков был «принят на себя» той стороной, которая сможет наилучшим образом оценить и застраховать принятый на себя риск.

Если ответственность за реализацию инвестиционного проекта берут на себя кредиторы, то стоимость проекта резко возрастает с учетом всех рисков, доходность инициатора проекта снижается, увеличивается срок окупаемости, поэтому данная схема финансирования редко встречается на практике.

Возможность реализации инновационных проектов малых предприятий в настоящее время обеспечивается благодаря доступу малых фирм к инвестиционным ресурсам в виде грантов, субсидий, венчурных кредитов и используется ими как основной источник финансирования [3]. Таким образом, можно констатировать, что финансирование инновационных проектов в основном происходит за счет государственных средств.

Использование схем привлечения частного капитала к финансированию инновационной деятельности позволит расширить доступ малого бизнеса к финансовым источникам и в большем объеме включить в процесс общественного производства интеллектуальный капитал, сконцентрировав ресурсы на направлениях научно – технического прогресса с учетом получения и коммерциализации новшеств.

Список использованной литературы:

1. Виноходова, А.Ф. Финансовая среда предпринимательства [Текст]: учеб. пособие / А.Ф. Виноходова, Е.Г. Дмитрик. Старый Оскол: ТНТ, 2012. – 352 с.
2. Тарасюк, В.М. Инновации — скорейший путь к модернизации страны [Текст]/ В.М. Тарасюк // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. — 2013. - № 2 – С 12-13.
3. Черной, Л. О материализации инноваций [Текст] / Л.О. Черной //Экономист. - 2012. - №3. – С. 36-39

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В 2013 ГОДУ

Рудакова О.Г., студентка 4 курса,
научный руководитель: Марченкова И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Налог на прибыль организаций является традиционно бюджетообразующим налогом. Фискальная природа налога и назначение его как средства финансового обеспечения деятельности государства неоспоримы. В доходах бюджетной системы РФ роль налога на прибыль организаций достаточно существенна. Налог на прибыль организаций занимает третье место после НДС и НДСП. Также высока его роль в формировании доходной базы бюджетов субъектов РФ, где он занимает второе место в их доходных источниках, уступая лишь налогу на доходы с физических лиц. Налог на прибыль организаций фактически является налогом на финансовый результат, сформированный в учете по факту совершения организацией всех хозяйственно значимых действий в истекшем периоде. На современном этапе прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости. В традиционном понимании прибыль выступает как наиболее значимый и практически единственный показатель успеха предприятия и хорошего управления им. Рассмотрим налогообложение сельхозпроизводителей.

Агропромышленный комплекс является крупнейшим сектором народного хозяйства России, в котором производится около трети валового общественного продукта, сосредоточена четверть основных фондов, работает 30% численности работников, занятых в материальной сфере, производится более 70% потребительских товаров для населения. Более половины всех плательщиков налогов (юридических лиц, предпринимателей, землепользователей) входит в систему агропромышленного комплекса (АПК). [1]

В АПК можно выделить три группы предприятий и организаций, которые отличаются многообразием организационно - правовых форм: сельскохозяйственные товаропроизводители; сервисные предприятия; перерабатывающие предприятия АПК.

Действующее налоговое законодательство предусматривает дифференцированный подход к разным сферам деятельности, видам продукции, условиям работы разных налогоплательщиков. В настоящее время сельскохозяйственным товаропроизводителям в соответствии с действующим налоговым законодательством предоставлены значительные льготы по уплате налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему по сравнению с другими хозяйствующими субъектами. [2]

Согласно пп. 3 п. 1 ст. 21 НК РФ при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах, налогоплательщики вправе использовать налоговые льготы. В том случае, если предприятие, является сельскохозяйственным товаропроизводителем, и не перешло на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (на уплату единого сельскохозяйственного налога), оно вправе применять льготу по налогу на прибыль. Переход на уплату единого сельскохозяйственного налога осуществляется в добровольном порядке. В соответствии с п.

3 ст. 346.1 НК РФ организации, являющиеся плательщиками данного налога, освобождаются от обязанности по уплате налога на прибыль и налога на имущество. Кроме того, такие организации не признаются плательщиками НДС. [3]

Льгота по налогу на прибыль в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей заключается в возможности использования пониженной ставки по данному налогу. Сельскохозяйственные товаропроизводители, не перешедшие на уплату ЕСХН, должны учитывать положения ст. 2.1 Федерального закона от 06.08.2001 N 110-ФЗ. [5]

Сельскохозяйственные товаропроизводители в отношении деятельности, связанной с реализацией произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной собственной сельскохозяйственной продукции, применяют налоговую ставку по налогу на прибыль, установленную указанной статьей. С 2004 по 2012 год налоговая ставка по налогу на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей составляла 0%. Налоговая льгота применялась в отношении вышеобозначенной деятельности в целом, а не хозяйственных операций по указанной реализации (доходов). [3]

В соответствии с нынешней редакцией налогового законодательства РФ, с 2013 года перестает действовать нулевая ставка по налогу на прибыль для сельхозпроизводителей, не перешедших на ЕСХН. В 2013-2015 годах должна была действовать ставка 18%, а с 2016 года - общая ставка налога на прибыль.

Однако, законопроектом предлагается продлить нулевую ставку по 2015 год, с 2016 по 2018 установить ее в размере 6%, далее до 2020 года - 14%. Кроме того, "предлагается внести изменение в Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах», установив до 1 января 2018 года ставку НДС в размере 10% в отношении реализации и ввоза в РФ племенной биопродукции, которая была освобождена от налогообложения при ввозе в РФ до 1.01.2012 года". [6]

В настоящее время статья 284 Кодекса дополнена пунктом 1.3 следующего содержания: «Для сельскохозяйственных товаропроизводителей, отвечающим критериям, предусмотренным пунктом 2 статьи 346.2 настоящего Кодекса, и рыбохозяйственных организаций, отвечающих критериям, предусмотренным пунктом 2 и подпунктом 1 пункта 2.1. статьи 346.2 настоящего Кодекса, налоговая ставка по деятельности, связанной с реализацией произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также с реализацией произведенной и переработанной данными налогоплательщиками собственной сельскохозяйственной продукции, устанавливается в размере 0 процентов».

Таким образом, Федеральным законом № 161-ФЗ установлено бессрочное освобождение сельскохозяйственных товаропроизводителей, отвечающих критериям, предусмотренным статьей 346.2 Кодекса, от уплаты налога на прибыль. Авторы поправок убеждены, что подобная идея призвана поддержать аграрную промышленность на фоне вступления страны в ВТО. Значит, рынок должен позитивно отреагировать на этот закон, поскольку он отражает стремление государства защитить интересы национальных производителей сельскохозяйственной продукции в рамках ВТО.

Список использованной литературы:

1. Конституция Российской Федерации / Федеральный конституционный закон РФ от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. - 25 декабря
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая / Федеральный закон РФ от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 3 августа 1998 г. № 31 ст. 3824
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая / Федеральный закон РФ от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 7 августа 2000 г. № 32 ст. 3340

4. Бюджетный кодекс РФ / Федеральный закон РФ 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 3 августа 1998 г. № 31 ст. 3823

5. Федеральный закон от № 2116-1 27 декабря 1991г. "О налоге на прибыль предприятий и организаций"//Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ от 12 марта 1992 г., № 11, ст. 525

6. Федеральный закон от 05.08.2000 № 118-ФЗ (ред. от 28.11.2011) «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах» / ст. 26.3 Федерального закона от 24.06.2008 N 92-ФЗ (ред. Федерального закона от 28.11.2011 N 338-ФЗ)

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Русанова Е.Н., студентка 5 курса,
научный руководитель: Чупахина Н.И., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Существуют разные подходы к оценке кредитоспособности заемщика. Наиболее используемые модели представлены на рисунке 1

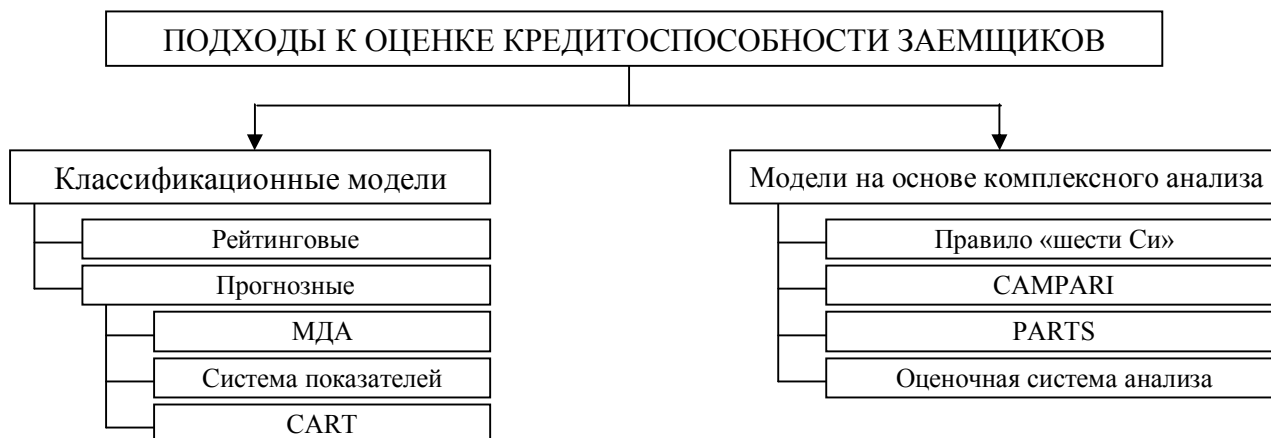


Рис. 1. Классификация моделей оценки кредитоспособности заемщиков

Недостатками классификационных моделей являются их «замкнутость» на количественных факторах, произвольность выбора системы количественных показателей, высокая чувствительность к недостоверности исходных данных, громоздкость при использовании статистических межотраслевых и отраслевых данных.

В рамках комплексных моделей анализа возможно сочетание количественных и качественных характеристик заемщика.

Одним из наиболее часто применяемых из классификационных моделей является Рейтинговая оценка (общая сумма баллов), которая рассчитывается путем умножения значения показателя на его вес (коэффициент значимости) в интегральном показателе. В мировой практике при оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов применяются в основном следующие пять групп коэффициентов: ликвидности, оборачиваемости, финансового рычага, прибыльности, обслуживания долга. Позже предложено было использовать группы показателей, характеризующих ликвидность, прибыльность, долгосрочную платежеспособность и показатели, основанные на рыночных критериях. Этот подход позволяет прогнозировать долгосрочную платежеспособность с учетом степени защищенности кредиторов от неуплаты процентов (коэффициента покрытия процента).

Модификацией рейтинговой оценки является кредитный скоринг — технический прием, предложенный в начале 40-х годов XX в. американским ученым Д. Дюраном для отбора заемщиков по потребительскому кредиту. Отличие кредитного скоринга заключается в том, что в формуле рейтинговой оценки вместо значения показателя используется его частная балльная оценка. Для каждого показателя определяется несколько интервалов значений, каждому интервалу приписывается определенное количество баллов или определяется класс. Если полученный заемщиком рейтинг ниже значения, заранее установленного сотрудниками банка, то такому заемщику будет отказано в кредите, а если соответствует нормативам, то кредитная заявка будет удовлетворена.

Прогнозные модели, получаемые с помощью статистических методов, используются для оценки качества потенциальных заемщиков. При множественном дискриминантном анализе (МДА) используется дискриминантная функция (Z), учитывающая некоторые параметры (коэффициенты регрессии) и факторы, характеризующие (финансовое состояние заемщика (в том числе финансовые коэффициенты). Коэффициенты регрессии рассчитываются в результате статистической обработки данных по выборке фирм, которые либо обанкротились, либо выжили в течение определенного времени.

Наиболее известными моделями МДА являются модели Альтмана и Чессера, включающие следующие показатели: отношение собственных оборотных средств к сумме активов; отношение реинвестируемой прибыли к сумме активов; отношение рыночной стоимости акций к заемному капиталу; отношение объема продаж (выручки от реализации) к сумме активов; отношение брутто-прибыли (прибыли до вычета процентов и налогов) к сумме активов.

При классификации кредитов возможно использование модели CART (Classification and regression trees), что переводится как «классификационные и регрессионные деревья». Это непараметрическая модель, основные достоинства которой заключаются в возможности широкого применения, доступности для понимания и легкости вычислений, хотя при построении применяются сложные статистические методы. В «классификационном дереве» фирмы-заемщики расположены на определенной «ветви» в зависимости от значений выбранных финансовых коэффициентов; далее идет «разветвление» каждой из них в зависимости от следующих коэффициентов. Точность классификации при использовании данной модели – около 90%. Пример «классификационного дерева» представлен на рис. 2, где K_i — финансовый коэффициент; P_i — нормативное значение показателя; В — предполагаемый банкрот; S — предположительно устойчивое состояние.

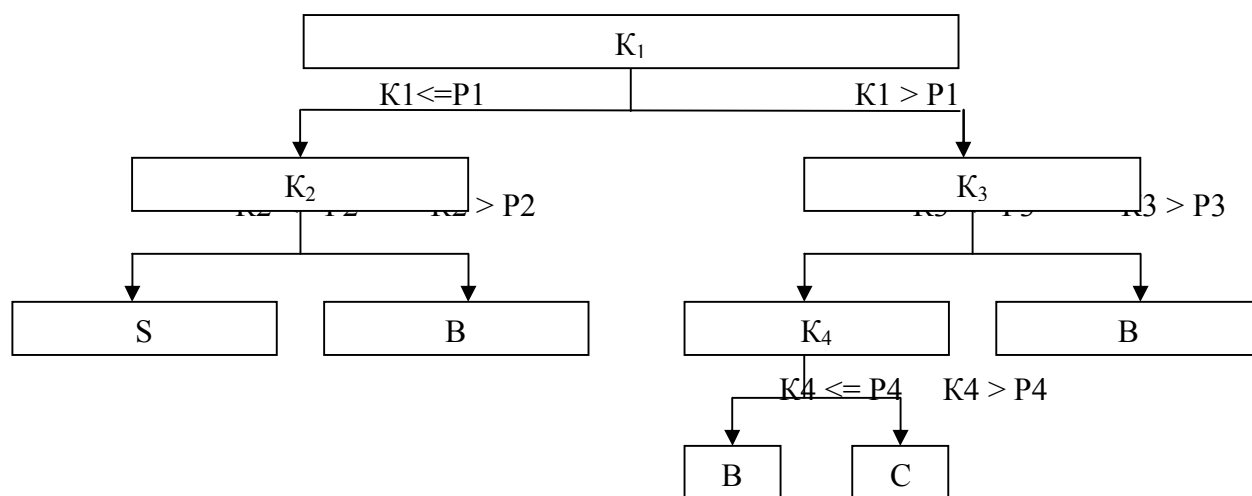


Рис. 2. «Классификационное дерево» модели CART

В рамках комплексных моделей применяется правило «шести Си», в основе которого лежит использование шести базовых принципов кредитования, обозначенных словами,

начинающимися с английской буквы «Си» (C): Character, Capacity, Cash, Collateral, Conditions, Control.

Анализ кредитоспособности клиента в соответствии с основными принципами кредитования, содержащимися в методике «СAMPARI», заключается в поочередном выделении из кредитной заявки и прилагаемых финансовых документов наиболее существенных факторов, определяющих деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом. Название СAMPARI образуется из начальных букв следующих слов: С (Character) — репутация, характеристика клиента; А (Ability) — способность к возврату кредита; М (Margin) — маржа, доходность; Р (Purpose) — целевое назначение кредита; А (Amount) — размер кредита; R (Repayment) — условия погашения кредита; I (Insurance) — обеспечение, страхование риска непогашения кредита.

В Англии в руководстве по банковским услугам отмечается, что ключевым словом, в котором сосредоточены требования при выдаче ссуд заемщикам, является «PARTS»: Р (Purpose) — назначение, цель получения кредита; А (Amount) — сумма, размер кредита; R (Repayment) — оплата, возврат (долга и процентов); Т (Term) — срок предоставления кредита; S (Security) — обеспечение погашения кредита.

Отечественные дискриминантные модели прогнозирования банкротства представлены двухфакторной моделью М.Л. Федотовой и пятифакторной моделью Р.С. Сайфулина, Г.Г. Кадыкова. Модель оценки вероятности банкротств Федотовой опирается на коэффициент текущей ликвидности (X1) и долю заемных средств в валюте баланса (X2).

Сбербанк России разработал и применяет методику определения кредитоспособности заемщика на основе количественной оценки, финансового состояния и качественного анализа рисков. Финансовое состояние заемщика оценивается с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на такие изменения. С этой целью анализируются динамика оценочных показателей, структура статей баланса, качество активов, основные направления финансово-хозяйственной политики заемщика. При расчете показателей (коэффициентов) применяется принцип осторожности, т.е. пересчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основе экспертной оценки. Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы оценочных показателей: коэффициенты ликвидности (K1, K2, K3); коэффициент соотношения собственных и заемных средств (K4); показатель оборачиваемости и рентабельности (K5). Согласно Регламенту Сбербанка России основными оценочными показателями являются коэффициенты (K1, K2, K3, K4, K5), а остальные показатели (оборотности и рентабельности) необходимы для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти коэффициентам. По результатам анализа пяти коэффициентов заемщику присваивается категория по каждому из этих показателей на базе сравнения полученных значений с установленными (достаточными). Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами. Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений представлена в табл. 1.

Таблица 1

Категории показателей оценки кредитоспособности заемщика в соответствии с методикой Сбербанка России

Коэффициент	I категория	II категория	III категория
K1	0,2 и выше	0,15-0,2	Менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5-0,8	Менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0-2,0	Менее 1,0
K4, кроме торговли	1,0 и выше	0,7-1,0	Менее 0,7
K4, для торговли	0,6 и выше	0,4-0,6	Менее 0,4
K5	0,15 и выше	Менее 0,15	Нерентабельные

Следующий шаг – расчет общей суммы баллов (S) с учетом коэффициентов значимости каждого показателя, имеющих следующие значения: $K_1 = 0,11$, $K_2 = 0,05$, $K_3 = 0,42$, $K_4 = 0,21$, $K_5 = 0,21$. Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга заемщика.

Для остальных показателей третьей группы (оборачиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики хозяйствующего субъекта, его отраслевой принадлежности и других конкретных условий. Осуществляется сравнительный анализ этих показателей и оценивается их динамика.

Качественный анализ базируется на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения такого анализа применяются сведения, представленные заемщиком, подразделением безопасности, и информация базы данных. На этом этапе оцениваются риски отраслевые, акционерные, регулирования деятельности хозяйствующего субъекта, производственные и управленческие.

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика, или класса. Устанавливаются три класса заемщиков: первоклассные, кредитование которых не вызывает сомнений; второклассные — кредитование требует взвешенного подхода; третьеклассные — кредитование связано с повышенным риском. Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков. Сумма баллов (S) влияет на рейтинг заемщика следующим образом: $S = 1$ или $1,05$ — заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности; $1,05 < S < 2,42$ соответствует второму классу; $S \geq 2,42$ соответствует третьему классу. Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей третьей группы и качественной оценки заемщика.

Т.о., к настоящему времени разработано значительное количество методик оценки кредитоспособности заемщика. Выбор конкретной структуры показателей, формирующих кредитный рейтинг, зависит главным образом от кредитной политики банка.

Список использованной литературы:

1. Бондаренко, С.В. Сравнительный анализ методик кредитоспособности заемщика / С.В. Бондаренко, Е.А. Сапрунова. // Финансы и кредит, 2008. – 248 с.
2. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности: заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: Кнорус, 2012. – 354 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА И БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОКУПКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Русанова Е.Н., студентка 5 курса,
научный руководитель: Чупахина Н.И., д.э.н., доц., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

При необходимости приобретения организацией основного средства сразу возникает вопрос - за счет каких финансовых ресурсов это можно сделать. Два наиболее распространенных варианта решения проблемы финансирования - привлечение кредита или получение оборудования в лизинг.

Прежде всего, необходимо отметить, что при равных рыночных условиях получение оборудования в лизинг, как правило, эффективнее покупки оборудования с привлечением кредитных ресурсов. Чтобы доказать это, подробно сравним лизинг и кредит.

Лизинг – это один из способов ускоренного обновления основных средств. Он позволяет предприятию получить в своё распоряжение средства производства, не покупая их

и не становясь их собственником. Недостаток лизинга – это его более высокая стоимость по сравнению с банковскими кредитами, так как уплачиваемые лизинговые платежи предприятия– лизингополучателя лизинговому учреждению покрывают амортизацию имущества, стоимость вложенных денег и вознаграждение за обслуживание лизингополучателя. Преимущества лизинга для арендатора:

1. Пользователь освобождается от необходимости инвестирования крупной единовременной суммы, а временно высвобождение суммы денежных средств могут использоваться на пополнение собственного оборотного капитала, что повышает его финансовую устойчивость.

2. Деньги, заплаченные за аренду, учитываются как текущие расходы, включаемые в себестоимость продукции, в результате чего на данную сумму уменьшается налогооблагаемая прибыль.

3. Арендатор получает гарантийное обслуживание оборудования на весь срок аренды.

4. Появляется возможность быстрого наращивания производственной мощности, внедрения достижений научно- технического прогресса, что способствует конкурентоспособности предприятия.[1]

В качестве альтернативного финансового приема лизинг заменяет источники долгосрочного и среднесрочного финансирования, поэтому преимущества и недостатки лизинга сравнивают с преимуществами и недостатками долгосрочных и среднесрочных кредитов.

Пусть n - срок реализации проекта, K_n – ставка налога на прибыль, E_0 - предоплата, r - процентная ставка по кредиту, Q - остаточная стоимость объекта, L_t – периодический лизинговый платеж, S_t – периодический платеж по погашению кредита, P_t – проценты по кредиту в соответствующем периоде, A_t – амортизационные начисления в соответствующем периоде, $t=1,2, \dots, n$.

Тогда чистая приведенная стоимость посленалоговых платежей в случае лизинга равна:

$$L = E_0 + (1 - K_n) \sum_{i=1}^n L_i (1 + r)^i.$$

Если периодические лизинговые платежи постоянны ($L_i = L_0 = \text{const}$), то мы получаем простую ренту постнумерандо. Тогда чистая приведенная стоимость посленалоговых лизинговых платежей равна:

$$L = E_0 + (1 - K_n) L_0 \frac{1 - \frac{1}{(1 + r)^n}}{r}.$$

В случае покупки за счет кредита чистая приведенная стоимость посленалоговых платежей равна:

$$S = E_0 + \sum_{i=1}^n \frac{S_i}{(1 + r)^i} + \frac{(1 - K_n) \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1 + r)^i} - K_n \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1 + r)^i} - Q}{(1 + r)^n}.$$

Если периодические платежи по погашению кредита постоянны ($S_i = S_0 = \text{const}$), а амортизационные начисления равны ($A_i = A_0 = \text{const}$), то чистая приведенная стоимость посленалоговых платежей в случае покупки за счет кредита равна:

$$S = E_0 + (S_0 - K_n A_0) \frac{1 - \frac{1}{(1 + r)^n}}{r} + (1 - K_n) \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1 + r)^i} - \frac{Q}{(1 + r)^n}.$$

Если $L < S$, то выгоднее покупка за счет кредита.

Проведем сравнительный анализ лизинга и кредита на примере.

Предприятие рассматривает вопрос о приобретении оборудования. Первый вариант – лизинг за 600 тыс. руб. с рассрочкой платежа в течение четырех лет. Второй вариант – покупка на заводе – изготовителе за 480 тыс.руб. Ставка налога на прибыль равна 24%. Предоплата E_0 и остаточная стоимость оборудования Q равны нулю. Можно получить кредит в банке под $r = 12\%$ годовых. Используется равномерное начисление износа. Сравним эти варианты.

В случае лизинга ежегодный лизинговый платеж равен $L_0 = 600/4 = 150$ тыс.руб. Тогда чистая приведенная стоимость посленалоговых лизинговых платежей L равна:

$$L = E_0 + (1 - K_H)L_0 \frac{1 - \frac{1}{(1+r)^n}}{r} = 0 + (1 - 0,24) * 150 * \frac{1 - \frac{1}{(1+0,12)^4}}{0,12} = 346,56 \text{ тыс. руб}$$

Определим график погашения кредита при покупке оборудования. Заполним таблицу.

Показатели, тыс. руб.	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4
Возврат кредита S_0	-	120	120	120	120
Остаток долга	480	360	240	120	0
Проценты по кредиту P_i	-	57,6	43,2	28,8	14,4

Поясним, как заполняется таблица. Ежегодный возврат кредита $S_0=480/4=120$ тыс. руб. Каждое число 2-й строки, начиная со 2-го столбца, есть разность предыдущего числа 2-й строки и числа из этого же столбца предыдущей строки. Каждое число 2-й строки умножаем на 0,12 и результат пишем в следующем столбце 3-й строки.

Ежегодные амортизационные начисления равны $A_0=(\text{первоначальная стоимость} - \text{остаточная стоимость})/4=(480-0)/4=120$ тыс. руб.

Тогда чистая приведенная стоимость посленалоговых платежей в случае покупки за счет кредита равна:

$$S = E_0 + (S_0 - K_H A_0) \frac{1 - \frac{1}{(1+r)^n}}{r} + (1 - K_H) \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i} - \frac{Q}{(1+r)^n} = 0 + \frac{(120 - 0,24 * 120) \left(1 - \frac{1}{(1+0,12)^4}\right)}{0,12} + (1 - 0,24) * \left(\frac{57,6}{1,12} + \frac{43,2}{1,12^2} + \frac{28,8}{1,12^3} + \frac{14,4}{1,12^4}\right) - 0 = 365$$

тыс.руб.

Так как 346,56 тыс. руб. < 365 тыс. руб., следовательно, в данной ситуации фирме следует избрать более выгодный способ приобретения основных средств — финансовый лизинг.

Итак, чаще всего приобретение движимого и недвижимого имущества по договору лизинга намного выгоднее для предприятий, чем покупка в кредит, так как:

- Лизинг более доступен для клиентов. Лизинговые компании не требуют дополнительных залогов и предъявляют менее жесткие требования к претендентам, нежели кредитные организации;
- Более продолжительный срок лизингового договора. Как правило, кредитные договоры заключаются на срок от 6 до 36 месяцев. Лизинговый договор может быть составлен на 60 месяцев и больше;
- Лояльные платежные условия. По условиям лизинга, стороны могут выработать оптимальную схему платежей, в том числе и с учетом сезонности бизнеса клиента, что предполагает неравномерные выплаты;

- Минимальные дополнительные расходы. Расходы на доставку объекта договора, страхование, таможенные выплаты и т.д. берет на себя лизинговая компания. В случае с кредитом, все эти расходы должен оплачивать заемщик.

- Сохранение финансовой стабильности предприятия. Лизинг, в отличие от кредитных операций, не оказывает влияния на показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия, так как на его балансе отражается только задолженность по текущим платежам.

Следует отметить, что, несмотря на объективные преимущества лизинга, в некоторых случаях кредит может быть более выгоден для предприятия. Выбор формы финансирования зависит от особенностей бизнеса, масштабов организации и в целом от экономической ситуации в стране.

Список использованной литературы:

1. Калдыкина И.И. Сравнительный анализ лизинга и кредита // Социально-экономическое состояние России: пути выхода из кризиса. - 2009.- 264 с.

2. Ополева О.И. Лизинговая деятельность - один из факторов устойчивого экономического роста // Финансы и кредит, 2010 № 34 (238).

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Сергеев А.А., студент 5 курса,
научный руководитель: проф., д.э.н. Виноходова А.Ф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Российские эксперты в области экономики в качестве метода снижения банковских рисков выделяют аналитический метод.

Различают два подхода аналитического анализа финансового рынка:

- фундаментальный анализ основывается на оценке эмитента: его доходов, положения на рынке, активов и пассивов, нормы прибыли на собственный капитал и других показателях, характеризующих эффективность деятельности эмитента. К инструментарию фундаментального анализа относится метод коэффициентов, который имеет дело только с количественными данными.

- технический анализ – это исследование динамики рынка, чаще всего с помощью графиков, с целью прогнозирования будущего направления движения цен. Технический анализ и исследование динамики рынка теснейшим образом связаны с изучением человеческой психологии. Одной из сильных сторон технического анализа является то, что его можно использовать практически для любого средства торговли и в любом временном интервале. [1, 2].

Основными инструментами технического анализа являются:

- построение графиков. Чаще всего аналитики используют столбиковые, линейные и пункто-цифровые графики;

- определение тенденции. О характере тенденции говорит направление динамики спадов и пиков;

- поддержка и сопротивление. Уровни предыдущих спадов называются «поддержками», т.е. это уровень или область на графике ниже рынка, где стремление купить достаточно сильное, следовательно, падение приостанавливается и цены вновь растут [3, 4].

Построение линии тренда представляет собой один из самых простых технических инструментов и, пока в тенденции нет перелома, может служить характеристикой направленности ее движения.

По своей сути банк – это коммерческое предприятие. Основным принципом взаимоотношений «банк – клиент» является принцип получения прибыли банком при

меньших затратах и принцип минимизации всех видов риска. Банк на самом деле может рисковать (и он рискует ежедневно в процессе своей деятельности) своим собственным капиталом, но не капиталом клиента, его прибылью. С целью минимизации риска ЗАО ВТБ 24 проводит следующие мероприятия:

- диверсифицирует портфель своих клиентов, что ведет к диверсификации всех видов риска, т.е. его рассредоточению;
- предоставляет кредиты в виде более мелких сумм большему количеству клиентов;
- предоставляет большие суммы клиентам на консорциальной основе.

В целом все экономисты сходятся на мнении, что банку необходимо подбирать портфель своих клиентов таким образом, чтобы самому иметь оптимальное соотношение между активными и пассивными операциями, сохранять уровень своей ликвидности и рентабельности на необходимом для бесперебойной деятельности уровне.

Для этой цели ЗАО ВТБ 24 проводит регулярный анализ уровня всех видов рисков, определяет их оптимальное значение для каждого конкретного момента и использует весь набор способов управления ими.

Основным методом снижения риска кредитования ЗАО ВТБ 24 является анализ кредито- и платежеспособности заемщиков. Анализ кредитоспособности заемщика начинается с изучения следующих сторон его деятельности:

1. Анализ фактора С1. В социальной концепции маркетинга этим фактором обозначают возможность предприятия-производителя своими товарами удовлетворять интересы потребителей. Иными словами, производители существуют тогда и только тогда, когда их товар необходим потребителям. С помощью различных методов факторного (в том числе регрессионного) анализа определяют:

- соответствие между спросом и предложением;
- умение производителя заинтересовать определенные социальные группы потенциальных и/или реальных потребителей;
- оптимальный выбор рыночного сегмента (окно, нишу) и пр.

2. Анализ фактора С2. что выражает удовлетворение интересов самого производителя, т.е. его способность получать прибыль и распоряжаться ею. Этот анализ производится по следующим направлениям:

- уровень издержек производителя;
- «солидность» производителя, т.е. своевременность расчетов по ранее полученным кредитам, его капитальная база как заемщика;
- его репутация (рейтинг), его желание и решимость удовлетворить свои обязательства;
- возможность осуществления залогового права со стороны обслуживающих его банков и банковских учреждений.

Банку всегда необходимо контролировать качество залога, уровень его ликвидности, соотношение его рыночной стоимости с размером кредита.

3. Экономико-статистический анализ уровня кредитоспособности и платежеспособности клиентов по выбранной методике.

ЗАО ВТБ 24 также использует еще несколько способов управления уровнем риска деятельности банков и банковских учреждений. Чаще всего применяется предварительная оценка возможных потерь с помощью прогнозных методов анализа имеющейся статической и динамической достоверной информации о деятельности самих банков, их клиентов или контрагентов, их поставщиков и посредников, конкурентов различных групп контактных аудиторий. Для этой цели ЗАО ВТБ 24 создает отделы, занимающиеся анализом уровня рисков и вырабатывающие меры по управлению ими в системе маркетинга. Раз в год (полугодие, квартал) при установлении отношений между банком и новым заемщиком или

при активной динамике макроэкономики ЗАО ВТБ 24 проводит развернутый анализ кредитоспособности.

Кроме того ЗАО ВТБ 24 осуществляет экспресс-анализ, с помощью которого банку становится известно текущее финансовое состояние клиента.

Для проведения анализа кредито- и платежеспособности заемщика ЗАО ВТБ 24 используется следующая информация:

- годовая, квартальная, месячная финансовая отчетность;
- детальная структура запасов товарно-материальных ценностей, дебиторской и кредиторской задолженности, по крайней мере за последние 18 месяцев;
- бизнес-план предприятия;
- планы маркетинга, производства и управления;
- анализ отрасли, к которой относится заемщик;
- прогноз денежных потоков заемщика с его клиентами и контрагентами на период погашения займа;

- динамика процентных ставок, которые при увеличении степени риска увеличиваются, и наоборот, т.е. ставки по свободно обращающимся инструментам ниже ставок по инструментам с ограниченной обратимостью; ставки по пассивным операциям и операциям на межбанковском рынке обычно ниже ставок по активным операциям и кредитным операциям с клиентурой; чем стабильнее заемщик, тем ниже процентные ставки; долгосрочные меняются более плавно (с учетом временного сглаживания), чем краткосрочные; ставки по кредитам с обеспечением и краткосрочным операциям ниже, чем ставки без обеспечения и по краткосрочным операциям;

- страхование кредита как гарантию на случай неблагоприятных обстоятельств;
- отказ от предложений заемщика при слишком большом риске;
- расчет условий кредита, применяемый в основном в случаях небольших займов и личного кредитования;

- диверсификацию риска, представляющую собой его рассредоточение.

Она может проявляться в различных видах:

а) предоставление кредитов более мелкими суммами большому количеству клиентов при сохранении общего объема кредитования;

б) предоставление кредитов на консорциальной основе, когда для выдачи большой суммы кредита объединяются несколько банков, образуя консорциум;

в) привлечение депозитных вкладов, ценных бумаг более мелкими суммами от большего числа вкладчиков;

г) получение достаточного обеспечения по выданным кредитам. Важными условиями реализации последнего требования являются наличие залогового права; умение правильно анализировать и оценивать платежеспособность заемщиков; правильная ориентация по оперативному взысканию долга; применение системы нормативов по активным и пассивным операциям. Они устанавливаются центральным банком и обязательны для выполнения.

Как отмечают специалисты в области экономики, регулирование банковского риска базируется не только на оценке финансового положения заемщика, а также на установлении определенного соотношения между суммами выданных кредитов и собственных средств самого банка, т. е. предполагается создание резервного потенциала у банков для покрытия возможных убытков в случае разорения клиентов.

Количественные характеристики нормативов обусловлены состоянием экономики, уровнем централизации банковской системы и др. В развитых странах соотношение между собственным и заемным капиталом находится на уровне от 1:10 до 1:100. Отношение собственного капитала к заемным средствам в США – 1:15, в ФРГ – 1:30, в Швейцарии – 1:12, в Японии – 1:83.

В Австрии выдаваемый одному заемщику кредит не может превышать 50% основного капитала банка.

В Ирландии одному вкладчику запрещается помещать в банк депозиты, превышающие 10% общей суммы банковских депозитов, а 10 самых крупных вкладчиков не должны держать в банке более 40% суммы его депозитов.

В Великобритании коммерческие банки должны информировать Банк Англии о каждом депозите, составляющем 5% суммы всех депозитов.

В Бельгии банки сообщают банковской комиссии о состоянии депозитов, хотя регулирующих норм не предусматривается [3, 4].

Таким образом, для минимизации риска ЗАО ВТБ 24 использует следующие мероприятия:

- диверсификацию портфеля своих клиентов, что ведет к диверсификации всех видов риска, т.е. его рассредоточению;
- предоставление кредитов в виде более мелких сумм большему количеству клиентов;
- предоставление больших сумм клиентам на консорциальной основе.

Список использованной литературы:

1. Аленичев В.В., Аленичева Т.Д. Страхование валютных рисков, банковских и экспортных коммерческих кредитов – М.: Ист-сервис, 2010г. –114с.
2. Бельх Л.П. Устойчивость коммерческих банков. Как банкам избежать банкротства. – М.: ЮНИТИ, 2008г. – 192с.
3. Редхерд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. – М.: Инфра-М, 2012г. – 413с.
4. Севрук В.Т. Банковские риски. – М.: Экономпресс, 2008. – 72 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПО НДС В ВЕЛИКОБРИТАНИИ И РФ

Тулинова В.В. студентка 3 курса,
научный руководитель: Васильева И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Выбор Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии в качестве модели для проведения сравнительного анализа был обусловлен тем, что Соединенное Королевство при малой доле налога на добавленную стоимость (далее - НДС) в доходной части государственного бюджета посреди таких государств, как Франция, Германия и собственно сама Великобритания, получает наибольшие поступления от этого налога в денежном выражении. В Великобритании в 2011 году поступления от НДС составили 19,5% (74,2 миллиардов фунтов стерлингов) от совокупных налоговых поступлений в федеральный бюджет, учитывая, что общие налоговые поступления в бюджет составили 380 миллиардов фунтов стерлингов (около 577,6 миллиардов Евро). Главным источником правового регулирования НДС в Соединенном Королевстве является Закон Великобритании 1994 года "О налоге на добавленную стоимость". Подобным нормативно-правовым актом по Российской Федерации является Налоговый кодекс РФ, "Налог на добавленную стоимость".

В соответствии с британским законодательством базовая ставка НДС, а точнее та ставка, которая используется к большему количеству объектов налогообложения, установлена в размере 17,5 % (в РФ, к примеру, - 18 процентов) [1].

По всеобщему правилу в Соединенном Королевстве Великобритании есть 7 видов налоговых льгот по НДС:

- 1) поставки (операции), освобожденные от налогообложения налогом на добавленную стоимость;

- 2) возврат определенным органам уплаченного ими НДС (не путать с возвратом излишне уплаченного НДС);
- 3) льготы в отношении основных средств;
- 4) возврат НДС лицам, строящим жилые дома, при импорте строительных материалов в Великобританию;
- 5) возврат НДС по безнадежным долгам;
- 6) поставки (операции), облагаемые НДС по пониженной ставке в 0 процентов;
- 7) поставки (операции), облагаемые НДС по пониженной ставке в 5 процентов.

Что касается отличий исключения от налогообложения по нулевой ставке в Великобритании, то нужно отметить, что налогообложение по нулевой ставке дает возможность:

- 1) налогоплательщику получить возврат входящего НДС;
- 2) государству получать все данные налогового учета по каждому такому объекту налогообложения, что дает возможность увидеть реальную картину в экономике страны;
- 3) в полном объеме проводить мероприятия налогового контроля (как предварительного, как текущего, так и последующего (т.е. до, во время и после соответствующей поставки)). [2]

Установление широкого списка операций, исключенных из-под налогообложения фактически "уводит" эти объекты из поля зрения страны, что отрицательно сказывается, в первую очередь, на получении информации о состоянии экономики государства.

Теперь нужно рассмотреть такой вид налоговой льготы по НДС как возврат некоторым органам уплаченного ими налога на добавленную стоимость.

В соответствии со статьей 33 британского Закона "Об НДС" если:

- налог на добавленную стоимость взимался с поставок товаров или работ в пользу одного из перечисленных в статье органов, а также при приобретении товаров этим органом из другого государства - члена ЕС, либо при ввозе таким органом любых товаров из территории, находящейся за пределами границ государств - членов ЕС;
- поставка, приобретение или импорт осуществлялись не для целей коммерческой деятельности этого органа, то налоговые органы Соединенного Королевства по требованию одного из перечисленных в статье органов должны произвести возврат уплаченного этим органом налога на добавленную стоимость.

Среди таких органов, поставки товаров и услуг в пользу которых, а также импорт и приобретение товаров которыми влекут возврат Службой доходов и таможи Великобритании[6] уплаченного НДС, хотелось бы отметить следующие:

- 1) местные органы власти. Схожее законодательство существенно удешевляет для местных органов поставки необходимых товаров и услуг, что позволяет им сберечь средства местных бюджетов, а, соответственно, дает им возможность осуществлять свои цели и задачи в большем объеме, чем при обычных условиях. Это дает возможность поднять уровень жизни населения;
- 2) Работа по очистке рек;
- 3) Работа пассажирского транспорта;
- 4) Полицейские службы и другие.

Таким образом, исходя из списка органов, мы можем сделать вывод о том, что государство подобной льготой дает соответствующим органам, нацеленным на решение значимых общественных задач (в первую очередь социальных), возможность потратить больше средств на реализацию своих целей и функций, не расходуя бюджеты на уплату такого налога, как НДС. В то же время, факт первоначальной выплаты этими органами НДС дает возможность государственным структурам выбирать из всего частного сектора, который заинтересован в таких поставках, поскольку для частного сектора при осуществлении указанных поставок появляется исходящий НДС.

Схожие нормативные положения в российском законодательстве, к сожалению, отсутствуют.

Помимо этого статья 41(3) и (4) британского Закона "Об НДС" предусматривает, что если налог на добавленную стоимость взимается при поставке товаров или услуг в пользу органа государственной власти, а также в случае приобретения органом государственной власти любых товаров из другого государства-члена ЕС или при импорте органом государственной власти любых товаров из-за пределов ЕС, причем такая поставка, приобретение или импорт осуществляются не для:

- 1) коммерческой деятельности органов государственной власти; либо
- 2) поставок, осуществляемых органами государственной власти, которые признаются поставками для коммерческой деятельности,

В пределах, предписанных Министерством финансов Великобритании, Служба доходов и таможи Соединенного Королевства должна по первому требованию соответствующих органов государственной власти произвести возврат ему уплаченной суммы НДС. При этом форма и порядок возврата определяются налоговыми органами. Также Служба доходов и таможи может обусловить возврат НДС соблюдением соответствующим органом государственной власти определенных требований по хранению, сохранности и отчетности в отношении рассматриваемой поставки, приобретения или импорта.[4]

Данные положения обуславливают то, что действие механизма возврата НДС распространено на органы государственной власти. Как уже отмечалось, это дает возможность гарантировать справедливую конкуренцию на внутреннем рынке за поставки государственным органам. Непосредственно для самих органов государственной власти это дает возможность не отвлекать бюджетные средства на уплату налога на добавленную стоимость, что дает им возможность решить за один и тот же промежуток времени больший объем поставленных задач.

В российских условиях применение подобных норм возврата налога на добавленную стоимость органам государственной власти (если первоначально при закупках они будут платить налог на добавленную стоимость), кроме более эффективного использования бюджетных средств могло бы повлиять на упрощение механизма возврата излишне уплаченных сумм налога (через внесение изменений в Налоговый кодекс РФ), поскольку даже для органов государственной власти было бы затруднительно получать возврат НДС только после проведения налоговыми органами камеральной проверки их деятельности в соответствии со статьей 176(1) НК РФ. Следовательно, это помогло бы установить фактическое равенство частного и государственного секторов в данной сфере.

Согласно статье 35 британского Закона "Об НДС", если НДС взимается с поставок товаров лицу, законно строящему жилой дом (не в ходе осуществления какого-либо бизнеса), при приобретении им товаров из другого государства-члена ЕС, либо при импорте им товаров из-за пределов ЕС, при этом:

- такие товары встраиваются в жилой дом или его строительную площадку, и
- поставка таких товаров подпадала бы под нулевую ставку НДС, если бы их продавец оказывал и сопутствующие услуги покупателю (например, установка таких товаров) при предоставлении всех необходимых сертификатов, то налоговые органы Соединенного Королевства должны по требованию (на основании указанных выше обстоятельств) лица, осуществившего приобретение (импорт) таких товаров, произвести возврат суммы соответствующего уплаченного НДС в пользу данного лица.

Схожая норма направлена на освобождение от налогообложения налога на добавленную стоимость закупок в других странах ресурсов под строительство жилья для собственных нужд физическими и юридическими лицами. Это существенно удешевляет стоимость этого жилья.

В сравнении с РФ, схожие нормы в Налоговом кодексе отсутствуют. Более того, в статье 146 "Объект налогообложения" Главы 21 "НДС" в пункте 1(3) отдельным объектом налогообложения указано выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления. А статья 159(2) предусматривает, что при выполнении строительно-монтажных

работ для собственного потребления налоговая база определяется как стоимость выполненных работ, исчисленная исходя из всех фактических расходов налогоплательщика на их выполнение (естественно, включая стоимость строительных материалов), включая расходы реорганизованной (реорганизуемой) организации. Помимо этого статья 167(10) "Момент определения налоговой базы" Главы 21 "НДС" НК РФ предусматривает, что моментом определения налоговой базы при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления является последнее число каждого налогового периода. Подобный чрезвычайно жесткий график отчетности в рамках НДС по строительно-монтажным работам для собственных нужд делает их нормальное осуществление весьма затруднительным с учетом того, что ошибки и неточности в отчетности на конец каждого налогового периода являются основанием для привлечения налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения. Таким образом, государство фактически дестимулирует осуществление таких работ налогоплательщиками.[4]

Соответственно никаких налоговых льгот по НДС российские налогоплательщики, строящие именно жилье (а ведь строительство жилья в принципе очень актуальный в России вопрос, ему даже посвящен отдельный Национальный проект) для собственных нужд не получают.

Список поставок товаров, работ и услуг, которые облагаются налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке содержится в Приложении 8 к британскому Закону "Об НДС" и включает следующие пункты:

- 1) банкноты;
- 2) книги (сюда входят газеты, журналы, периодические издания, книги и раскраски для детей, ноты (сборники музыкальных произведений), а также карты, схемы и топографические планы);
- 3) передвижные дома на колесах и суда-дома;
- 4) благотворительная деятельность (имеется в виду определенная деятельность благотворительных организаций);
- 5) одежда и обувь (только для детей (не для взрослых), а также поставка промышленных защитных шлемов и обуви для личного пользования);
- 6) строительство зданий (имеются в виду жилые дома или здания для благотворительных целей);
- 7) лекарства, медикаменты (только от зарегистрированных фармацевтов), поставки необходимого вспомогательного медицинского оборудования для инвалидов;
- 8) продукты питания (сюда входят корма для животных, а также семена и саженцы растений, используемых в пищу как людям, так и животным); и т.д.[3]

При сопоставлении с Российской Федерацией нужно отметить, что статья 164(1) Главы 21 "НДС" НК РФ предусматривает только десять простых с точки зрения состава и описания объектов налогообложения НДС, которые облагаются по нулевой ставке.

Сравнивая российский и британский список объектов налогообложения налога на добавленную стоимость, облагаемых по нулевой ставке нужно сделать следующий вывод. Российский список имеет ярко выраженную отраслевую направленность, при сохранении общих для мировой практики правового регулирования подходов к обложению экспорта по нулевой ставке. В отличие от российского британский список имеет преимущественно социальную направленность, то есть его применение, прежде всего, повышает уровень жизни населения (например, нулевая ставка для продуктов питания, что, не влияя на инфляцию, повышает покупательную способность национальной валюты, причем без повышения заработной платы работников), а также решает демографические проблемы (нулевая ставка для одежды и обуви для детей), удешевляя "стоимость" содержания ребенка.

Социальная направленность налогообложения НДС помимо повышения уровня и качества жизни населения способна переломить психологический стереотип негативного отношения российских граждан к системе налогов, поскольку на практике демонстрирует заботу государства о своих гражданах. А, например, нулевая ставка для работ в открытом

космосе, при том, что стоимость таких работ у российских компаний в разы дешевле, чем у зарубежных компаний, никак не способна повлиять на повышение спроса на российские космические услуги (они и так гораздо дешевле), но при этом государство необоснованно лишается существенных объемов налоговых поступлений от таких операций. Это связано с тем, что даже при налогообложении НДС такие работы у российских компаний все равно будут дешевле, чем у иностранных.

Последней налоговой льготой по НДС в Великобритании, которую нужно рассмотреть является использование пониженной ставки налога на добавленную стоимость в 5 %. Согласно с подзаконными нормативно-правовыми актами Службы доходов и таможи Соединенного Королевства эта пониженная ставка НДС используется к поставкам топлива и электроэнергии для использования в жилых домах и благотворительными организациями, а также к консультационным услугам, способствующим повышению благосостояния пожилых людей и инвалидов.

Следовательно, пониженная ставка налога на добавленную стоимость носит социальный характер, способствуя увеличению уровня и качества жизни.

Заканчивая приведенный выше анализ российского и британского законодательства, регулирующего льготы по налогу НДС, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что льготы по НДС в Великобритании имеют ярко выраженную социальную направленность, тогда как в России эта направленность отраслевая и носит достаточно казуистичный характер. Учитывая то, что британская экономика занимает одно из ведущих мест в Европе, а также ее система налогообложения имеет многовековую историю, было бы целесообразно учесть положительный опыт Великобритании в вопросе регулирования НДС и адаптировать его для российских условий.

Список использованной литературы:

1. По материалам официального сайта королевской Службы доходов и таможи: www.hmrc.gov.uk
2. По материалам сайта: www.moneycentral.msn.com
3. Value Added Tax Act 1994. Оригинальный текст закона (на английском языке) взят с официального сайта королевской Службы доходов и таможи: www.hmrc.gov.uk
4. Текст части второй Налогового кодекса в редакции от 24.07.2007 N 216-ФЗ. Источник оригинального текста – справочно-правовая база Консультант Плюс.

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ, ПРОИЗВОДИМЫХ НА ООО «РУДСТРОЙ»

Фомина И.В., студентка 5 курса,
научный руководитель: Ильичёва Е.В., проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Для изыскания внутрипроизводственных резервов снижения себестоимости продукции, обоснованной ценовой политики и оптимального планирования программы выпуска требуется проведение углубленного анализа факторов формирования себестоимости отдельных видов продукции предприятия.

Построение многофакторной эконометрической модели проводится на основе исходной информационной базы, представленной уровнем себестоимости ООО «Рудстрой», которое специализируется на производстве строительной продукции.

Среди представленной номенклатуры товарной продукции предприятия наибольший удельный вес (около 40%) составляют выпускаемые металлоконструкции. Эта продукция пользуется значительным спросом у потребителей, является «фирменным знаком» предприятия, составляет основу производственной программы и оказывает наибольшее

влияние на формирование общей суммы затрат. В связи с этим в исследовании изучались факторы, формирующие уровень квартальной себестоимости металлоконструкций, с последующим их включением в уравнение производственной функции.

Специфика сферы производства накладывает свои особенности на методы моделирования экономических процессов. Наиболее предпочтительным методом моделирования в производственной сфере является корреляционно-регрессионный анализ, основанный на изучении и количественном измерении взаимосвязей между факторами [1]. Эконометрическое моделирование является эффективным инструментом построения производственных функций, представляющих интерес для практического использования в углубленном экономическом анализе, прогнозировании и планировании себестоимости, а также в управлении производством. При этом под производственной функцией будем понимать математическую модель исследуемого явления или процесса, которая в форме уравнения или системы уравнений описывает зависимость результативного показателя от одного или ряда производственных факторов [2].

Себестоимость продукции как стоимостная экономическая категория характеризуется многомерной системой факторов. Для построения производственной функции себестоимости в аналитическую модель необходимо включать как факторы, непосредственно формирующие себестоимость, так и те, которые действуют опосредованно.

Перед моделированием с использованием Microsoft Excel для многофакторной производственной функции квартальной себестоимости Y были подобраны следующие факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на ее уровень:

- X_1 – рыночная цена основного сырья, используемого для производства металлоконструкций, тыс. руб. за 1 шт.;
- X_2 – материалоемкость металлоконструкций, руб./руб.;
- X_3 – заработная плата производственных рабочих, тыс. руб. на единицу металлоконструкций;
- X_4 – трудоемкость производства единицы металлоконструкций, чел./тыс. руб.

Показатель материалоемкости в данном случае применяется в расчете на рубль стоимости выпускаемой продукции и измеряется в денежном выражении. Трудоемкость производства продукции также будем применять в расчете на один рубль выпускаемой продукции.

Факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на себестоимость металлоконструкций ООО «Рудстрой» в период с 1 квартала 2008 г. по 4 квартал 2010 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на себестоимость металлоконструкций ООО «Рудстрой» в период с 1 квартала 2008 г. по 4 квартал 2010 г.

Квартал	Себестоимость единицы продукции, тыс. руб., (Y)	Рыночная цена сырья, используемого для производства, руб. на 1 ед. продукции, (X_1)	Материалоемкость, руб./руб., (X_2)	Зарплата производственных рабочих, тыс. руб. на единицу продукции, (X_3)	Трудоемкость производства единицы продукции, челчас/тыс.руб. (X_4)
1	3115,85	2054,17	0,640	327,49	1815,52
2	3170,68	2090,33	0,639	331,55	2312,64
3	3380,69	2228,78	0,646	331,58	2004,28
4	3396,27	2239,05	0,640	334,46	2383,14

5	3444,97	2145,62	0,605	344,96	1810,31
6	3505,60	2183,38	0,603	384,29	1735,10
7	3737,79	2328,00	0,613	388,08	1588,15
8	3755,02	2338,73	0,606	417,40	1705,46
9	4475,20	2800,27	0,608	438,37	1638,02
10	4553,97	2849,55	0,607	447,13	1716,54
11	4564,71	2856,27	0,607	449,33	1503,45
12	4621,10	2891,56	0,608	452,01	1312,31
Среднее значение за 3 года	3810,15	2417,14	0,62	387,22	1793,74

Непосредственное построение экономической модели квартальной себестоимости производим методом пошагового регрессионного анализа с учетом коэффициентов корреляции с использованием инструментов Microsoft Excel «Сервис - Анализ данных - Корреляция» и «Сервис - Анализ данных - Регрессия» [3].

Расчет коэффициентов корреляции (r_{xy}) позволяет выявить тесноту связи между анализируемыми признаками (между результирующим фактором - себестоимостью продукции (Y) и влияющими на нее факторами (X_1, X_2, X_3, X_4)). Если коэффициент r_{xy} близок к нулю, то это свидетельствует об отсутствии тесной связи между X и Y, и наоборот, если r_{xy} стремится к единице, то связь между X и Y довольно тесная. Значения парных коэффициентов корреляции для отбора факторов, влияющих на себестоимость производства единицы металлоконструкций представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Матрица парных коэффициентов корреляции для отбора факторов, влияющих на себестоимость продукции

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1				
X1	0,99106445	1			
X2	-0,65714943	-0,55324988	1		
X3	0,953943996	0,845233444	-0,77292117	1	
X4	-0,71627089	-0,65266892	0,749395053	-0,78069168	1

В данном случае мы видим, что значения полученных коэффициентов достаточно высокие, что свидетельствует о высоком влиянии данных факторов (рыночной цены сырья, используемого для производства; материалоемкости; заработной платы производственных рабочих; трудоемкости производства единицы продукции) на результирующий показатель (себестоимость единицы продукции).

При анализе парных коэффициентов корреляции не следует включать в модель взаимосвязанные факторы, у которых парный коэффициент корреляции составляет больше 0,85, а также факторы, связь которых с результирующим показателем носит функциональный характер. В нашем случае таких показателей не выявлено, что позволяет нам продолжить анализ дальше.

Далее подбирается регрессионная модель зависимости результирующего фактора от тех факторов, коэффициент корреляции с которыми близок к единице (по модулю) (Таблица.3).

Таблица 3 – Регрессионный анализ себестоимости металлоконструкций

ВЫВОД ИТОГОВ					
<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественн	0,999746916				

ый R						
R-квадрат	0,999493896					
Нормированный R-квадрат	0,999204693					
Стандартная ошибка	16,36385518					
Наблюдения	12					
Дисперсионный анализ						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
Регрессия	4	3701769,307	925442,3	3456,035	1,31184E-11	
Остаток	7	1874,430293	267,7758			
Итого	11	3703643,737				
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>
Y-пересечение	2972,809811	416,2613	7,1417	0,0002	1988,51	3957,11
Переменная X 1	1,558664236	0,0489	31,8878	0,0000	1,44	1,6742
Переменная X 2	-4707,008289	605,8369	-7,7694	0,0001	-6139,58	-3274,43
Переменная X 3	0,147474025	0,4206	0,3506	0,7362	-0,85	1,14
Переменная X 4	-0,042386038	0,0274	-1,5490	0,1653	-0,11	0,02

Для оценки адекватности построенной модели используются значения коэффициента детерминации (R^2). Из представленной таблицы мы видим, что коэффициента детерминации (в таблице – R-квадрат) равен 0,999493896, т.е. в данном случае $R^2 \approx 1$, т.е. можно считать, что зависимость подобрана правильно.

Определим вид зависимости, для этого построим диаграмму, где ось x отображает кварталы (начиная с 1 квартала 2008 г. и заканчивая 4 кварталом 2010г.), а ось y – себестоимость 1 единицы металлоконструкций (тыс.руб.). Для наглядности определения вида зависимости добавим линию тренда (рис.1). Линия тренда всегда связана с рядом данных, но не представляет данные этого ряда. Линии тренда представляют собой геометрическое отображение средних значений анализируемых показателей, полученное с помощью какой-либо математической функции. Она предназначена для отображения тенденций в существующих данных или прогнозов будущих данных.

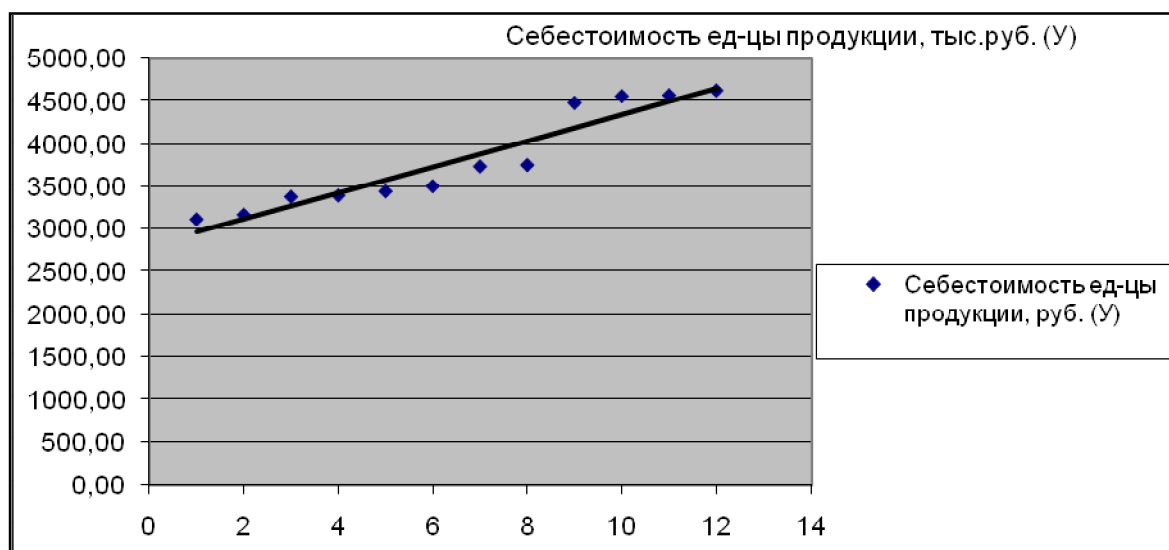


Рисунок 1 – Диаграмма себестоимости металлоконструкций с линией тренда

В данном случае зависимость линейная, следовательно уравнение $y=f(x)$ примет вид: $y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$, где n – количество факторов, от которых зависит себестоимость [4]. Переменная a_0 представлена в таблице 3.20 по строке У-пересечение в столбце Коэффициенты, а переменные a_1-a_4 – в строках X_1-X_4 соответственно. Таким образом, наше уравнение многофакторной модели себестоимости единицы металлоконструкций будет выглядеть следующим образом:

$$Y = 2972,81 + 1,559X_1 - 4707,01X_2 + 0,1475X_3 - 0,042X_4$$

Коэффициенты данного уравнения показывают количественное воздействие каждого фактора на результирующий показатель при неизменности других. В данном случае можно дать следующую интерпретацию полученному уравнению – квартальная себестоимость 1 единицы металлоконструкций:

- 1) повышается на 1,559 тыс. руб. при увеличении рыночной цены основного сырья, используемого для производства продукции, на 1 тыс.руб.;
- 2) уменьшается на 4707,01 тыс. руб. при увеличении материалоемкости производства продукции на 1руб./руб.;
- 3) увеличивается на 0,1475 тыс. руб. при увеличении зарплаты основных производственных рабочих на 1 тыс. руб.;
- 4) уменьшается на 0,042 тыс. руб. при увеличении трудоемкости продукции на 1 чел. час./тыс. руб.

Коэффициенты регрессии в представленном уравнении имеют разные единицы измерения, что делает их несопоставимыми, если возникает вопрос о сравнительной силе воздействия факторов на результирующий показатель.

Влияние каждого из представленных факторов на уровень себестоимости можно проанализировать при помощи частных коэффициентов эластичности (Таблица 4).

Таблица 4 – Степень влияния факторов на изменение себестоимости продукции на основе коэффициентов эластичности

Переменная	X1	X2	X3	X4
Коэффициент эластичности	0,9888085	-0,7640753	0,0149876	-0,0199545

Анализ частных коэффициентов эластичности показал, что по относительному приросту наибольшее влияние на себестоимость единицы металлоконструкций оказывают факторы X_1 и X_2 – рыночная цена сырья, используемого для производства (руб. на 1 ед. продукции) и материалоемкость (руб./руб.). При росте первого показателя на 1%

себестоимость продукции увеличивается на 0,989, а при росте второго на 1% - уменьшается на 0,764%. Наименьшее влияние оказывают факторы X_3 (заработная плата производственных рабочих (тыс. руб. на единицу продукции)) и X_4 (трудоемкость производства единицы продукции (чел. час/тыс. руб.)) : увеличение первого на 1% влечет за собой увеличение себестоимости на 0,015%, а увеличение второго – уменьшение себестоимости на 0,020%.

В результате проведенного анализа мы пришли к выводу, что уменьшение себестоимости производства металлоконструкций возможно, в первую очередь, путем воздействия на такие факторы, как стоимость сырья и материалоемкость. Снижение стоимости сырья, необходимого для производства, возможно достичь путем поиска новых поставщиков, у которых цены на необходимое сырье будет ниже (но к этому способу руководство ООО «Рудстрой» прибегать не будет, т.к. существующие поставщики предоставляют сырье на особых условиях, возможно предоставление продукции в рассрочку) или путем сокращения отходов производства (более экономно и эффективно использовать сырье). Снижения показателя материалоемкости напрямую зависит от снижения материальных затрат на производство.

Таким образом, учитывая полученные оптимальные значения, менеджменту предприятия в перспективе целесообразно придерживаться стратегии, направленной на рост объемов выпуска продукции при жестком контроле за величиной суммарных затрат и ценой единицы продукции, не допуская неоправданного ее завышения. Обоснованное снижение цены одной единицы металлоконструкций позволит повысить ценовую конкурентоспособность продукции при незначительном росте затрат и выйти на новые рынки сбыта, что в будущем обеспечит экономическую устойчивость и дальнейшее развитие предприятия.

Список используемой литературы:

1. Краснобокая И.А. Анализ формирования себестоимости продукции производственного предприятия с использованием многофакторных эконометрических моделей // Экономический анализ: теория и практика. - №5 (212). - 2011 г.
2. Гришин А.Ф. Кочегарова Е.В. Статистические модели: построение, оценка и анализ: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Федосеев В. В., Гармаш, Д. М. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ, 2008.
4. Краснобокая И.А. Многомерная оценка резервообразующих факторов снижения себестоимости промышленной продукции // Управленческий учет. - № 5. – 2010 г.

ОРГАНИЗАЦИОННО - МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Харитонова А.В., студентка 4 курса

Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Все предприятия, осуществляя производственную и хозяйственную деятельность, вступают во взаимоотношения с другими предприятиями, организациями, учреждениями, работниками предприятия и отдельными лицами. Эти взаимоотношения основаны на различных денежных расчетах в процессе заготовления, производства и реализации продукции, работ или услуг.

У предприятий возникают обязательства перед поставщиками за полученные от них товарно-материальные ценности, выполненные работы, оказанные услуги: перед государственным бюджетом по отчислениям от прибыли, платежам в фонды, налоговым и неналоговым платежам, перед своими рабочими и служащими по заработной плате и другие.

С другой стороны, сами предприятия предъявляют требования к абонентам, покупателям, заказчикам об оплате отгруженной им продукции, оказанных услуг и выполненных работ для возмещения произведенных затрат, выполнения своих обязательств и получения прибыли.

Все расчеты по выполнению обязательств и предъявлению требований осуществляются через учреждения банков. Расчеты наличными деньгами между предприятиями носят ограниченный характер и строго регламентированный.

Денежные средства на предприятиях могут находиться в форме наличных денег в кассе, храниться в банке на расчетных счетах, на специальных счетах, а также, использоваться в виде аккредитивов, лимитированных и других чеков.

Основные задачи контроля денежных средств, кассовых и банковских операций состоит в том, чтобы выявить состояние сохранности денежных средств, правильность и законность их использования, подлинность и достоверность совершения денежных операций, отраженных в бухгалтерском учете, соблюдение кассовой дисциплины, полноты оприходования, целевого использования и условий хранения денежных средств [1].

Для выполнения указанных задач необходимо в первую очередь использовать данные первичного учета, кассовые документы, регистры синтетического и аналитического учета.

Аудиторская деятельность призвана проанализировать состояние бухгалтерского учета на предприятии, выявить скрытые резервы роста, оценить полноту, правдивость, реальность, достоверность бухгалтерского баланса и прочих отчетных документов предприятия. Ревизионные службы ставят своей целью проверку ведения хозяйственной деятельности в соответствии с действующим законодательством, контроль за сохранностью и эффективностью использования активов посредством действий, включающих инвентарные проверки имущества и обязательств, изучение ведения бухгалтерских документов отражающих формирование затрат, финансовых результатов и прочих важнейших показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Предложения и рекомендации по устранению выявленных в ходе проверок кассовой дисциплины недостатков, а также причин и условий, способствующих совершению хищений и злоупотреблений, обязательны к выполнению предприятиями.

Вся деятельность предприятия, связанная с оборотом наличных денег, является важным объектом аудиторских проверок. Целью аудита кассовых операций является проверка соблюдения предприятием действующего законодательства в сфере хранения денежной наличности, ведения и учета операций с денежной наличностью. В практике большинства аудиторских фирм присутствует проверка кассовых операций и связанных с ними документов сплошным методом. Но вместе с этим следует отметить, что аудит кассовых операций не аналогичен ревизии кассы. Так, внезапные проверки касс являются прерогативой служб самого предприятия или ревизионных групп контролирующих органов, а не внешнего аудита (если только проведение ревизии не предусмотрено договором с предприятием). Не является целью внешнего аудита и определение лиц, виновных в выявленных нарушениях, аудиторы устанавливают только факт самого нарушения. Наконец, еще одним отличием аудиторской проверки от ревизии является то, что аудиторы не только выявляют недостатки в деятельности предприятия, но и по возможности дают свои рекомендации по улучшению работы. Вместе с тем, аудиторские фирмы в соответствии с заключенными договорами при производстве документальных ревизий и проверок на предприятиях производят ревизию кассы и проверяют соблюдение кассовой дисциплины. При этом особое внимание должно уделяться вопросу обеспечения сохранности денег и ценностей [3].

Аудит кассовых операций также включает проверку проведения инвентаризации кассы.

Таким образом, в задачи аудита кассовых операций входят:

- проверка своевременного и полного отражения в бухгалтерском учете операций с денежными средствами при соблюдении требований законодательства Российской Федерации;

- правильное документальное оформление операций с денежными средствами в соответствии с установленными правилами ведения кассовых операций;

- контроль за сохранностью денежных средств, документов в кассе и их целевым использованием;

- своевременное проведение инвентаризации денежных средств в кассе, выявление ее результатов и отражение на счетах бухгалтерского учета.

Предварительное ознакомление с системой внутреннего контроля на предприятии, позволяет аудитору оценить, как обеспечивается сохранность и целевое использование наличных денежных средств. При возникновении у него подозрения о возможных хищениях средств из кассы, других злоупотреблениях, ему следует рекомендовать провести инвентаризацию кассовой наличности. По предварительной договорённости с руководством предприятия, внезапная проверка кассы может быть проведена с участием аудитора и сразу после начала аудиторской проверки.

Аудиторская проверка может быть организована различными методами. Так, в практике аудиторской работы выделяют четыре основных метода организации проверки:

- сплошная проверка (документальная и фактическая);

- выборочная;

- аналитическая;

- комбинированная.

При сплошной проверке проверяются все массивы информации относительно хозяйственных процессов, которые состоялись у клиента за проверяемый год. На основании сплошной проверки аудитор делает вывод относительно достоверности, целесообразности и законности отображения в бухгалтерском учете и отчетности действий и событий, осуществленных экономическим субъектом за весь проверяемый период.

Выборочная проверка предусматривает применение аудиторских процедур менее чем к 100% массивов информации, которые позволяют аудитору получить аудиторские доказательства и распространить действенность этих доказательств на всю совокупность данных. Риск невыявления увеличивается, т.к. за пределами выборки могут оставаться факты нарушений и ошибок. Выборка должна отображать все основные свойства генеральной совокупности. Выборочный метод проверки позволяет аудитору, с наименьшими затратами, получить результат относительно доверия к системе внутреннего контроля субъекта хозяйствования и составить мнение о достоверности, целесообразности и законности хозяйственных операций, отображенных в бухгалтерском учете и отчетности.

Аналитическая проверка – это оценка финансовых показателей с помощью изучения возможных зависимостей между ними, для чего применяют аналитические процедуры, которые отражают методы оценки финансовых отчетов путем составления и сопоставления соотношений между финансовыми и нефинансовыми показателями.

Цель применения аналитических процедур состоит в определении нетипичных обстоятельств, которые потребуют пристального внимания аудиторов при проведении проверки. Типичными являются следующие процедуры:

- сравнение фактических показателей бухгалтерской отчетности с плановыми (сметными) показателями, определенными экономическим субъектом;

- сравнение фактических показателей бухгалтерской отчетности с прогнозными показателями, самостоятельно определенными аудитором;

- сравнение показателей бухгалтерской отчетности и связанных с ними относительных коэффициентов отчетного периода с нормативными значениями, устанавливаемыми действующим законодательством или самим экономическим субъектом;

- сравнение показателей бухгалтерской отчетности со среднеотраслевыми данными;

- сравнение показателей бухгалтерской отчетности с небухгалтерскими данными (данными, не входящими в состав бухгалтерской отчетности);
- анализ изменений с течением времени показателей бухгалтерской отчетности и относительных коэффициентов, связанных с ними;
- другие виды аналитических процедур, в том числе учитывающие индивидуальные особенности организационной структуры экономического субъекта, в отношении которого проводится аудит.

Комбинированная проверка – это объединение сплошной, выборочной и аналитической проверок.

Аудит кассовых операций должен проводиться в соответствии с разработанной программой по следующим направлениям:

- проверка правильности документального оформления операций по кассе;
- оценка полноты и своевременности оприходования денежных средств;
- анализ правильности списания денежных средств в расход;
- проверка соблюдения кассовой дисциплины;
- выяснение правильности отражения кассовых операций в учете [2].

Приступая к проверке операций, аудитор выясняет правильность их документального оформления (полнота заполнения реквизитов приходных и расходных документов; обязательная регистрация приходных и расходных ордеров, платёжных ведомостей и др.; наличие подписей ответственных лиц и получателей денежных средств; отсутствие исправлений, подчисток и т. п.). Для этого изучаются отчеты кассира с приложенными документами и Кассовая книга. Кассовая книга должна быть пронумерована, прошнурована, опечатана печатью и вестись в одном экземпляре. Дополнительные кассовые книги разрешается вести на предприятиях, имеющих кассы в подразделениях, территориально удаленных от административного здания, а также, при осуществлении операции с наличной валютой. Записи в Кассовой книге должны быть идентичны записям в отчете кассира и подтверждаться первичными документами.

Если на предприятии учет кассовых операций компьютеризирован, то допускается ведение кассового дневника, листы которого распечатываются на принтере в 2-х экземплярах (первые экземпляры периодически сброшюровываются в виде книги, второй - служит отчетом кассира). В этом случае аудитор должен убедиться самостоятельно или привлечением эксперта в защищенности программы от несанкционированного доступа кассира и других лиц с целью изменения нумерации документов (программа должна генерировать следующий номер приходных и расходных документов автоматически, при их подготовке и распечатке бланков).

Далее, аудитор устанавливает законность совершения кассовых операций, соответствие их Положению о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой банка России на территории Российской Федерации (утверждено Банком России 12.10.11 № 373-П). В зависимости от объёма кассовых операций и степени доверия аудитора системе внутреннего контроля, на предприятии может быть осуществлена сплошная или выборочная проверка кассовых документов.

В выборку, как правило, включаются все документы за один или два квартала, или за один месяц в каждом квартале отчетного периода. Если доля ошибок и неправильно оформленных документов превысила долю, обоснованную во внутрифирменных аудиторских стандартах, целесообразно проверить и остальные кассовые документы.

При проверке кассовых операций особое внимание уделяется выявлению полноты, своевременности и правильности оприходования денежной наличности (поступлений из банка, возврата подотчётных сумм, выручки, взносов арендной платы и других внереализационных доходов). Поступления из банка проверяются путём сверки идентичных сумм, записанных в корешках чеков, выписках банка и приходных кассовых ордерах, Поступление выручки изучается путём сверки сумм в приходных кассовых ордерах, накладных и счёт - фактурах, лентах кассового аппарата и др. Возврат неиспользованных

авансов анализируется по приходным кассовым ордерам внереализационные доходы должны подтверждаться соответствующими договорами, актами, справками.

Проверяя расходование наличных денег из кассы, аудитор должен обратить внимание на юридическую обоснованность выдачи денег (наличие приказов на премирование сотрудников, на оказание материальной помощи, на командировки, на выдачу средств на представительские расходы, доверенности от сторонних организаций исполнительных листов и др.). Устанавливается также целевое использование средств, полученных из банка по чеку (на зарплату, на выплату различных пособий, на командировочные, хозяйственные, представительские расходы, на выдачу ссуд сотрудникам и т.д. и т.п.) соблюдения лимита кассы.

Одновременно следует проверить обоснованность выделения НДС в приходных и расходных кассовых документах, отражения их в учёте. Выясняется также соблюдение установленного лимита расчётов наличными деньгами между юридическими лицами. Устанавливаются факты оплаты сотрудникам производственных хозяйственных расходов без оформления авансовых отчётов повторной оплаты по ранее оформленным документам выплат подставным лицам, присвоения денежных сумм по подложным документам и др.

В заключении исследуется правильность указанной в учетных регистрах по счёту 50 «Касса» корреспонденции счетов, подсчета оборотов и остатков. Для этого сверяются данные Кассовой книги, отчёта кассира и учетного регистра за соответствующий месяц периода по датам [2].

Под аудитом бухгалтерской отчетности понимается независимая проверка, осуществляемая аудиторской организацией и имеющая своим результатом выражение мнения аудиторской организации о степени достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта. Аудитом занимается аудитор - частное лицо или фирма, проводящие аудит предприятия. Аудиторская деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность по проведению собственно аудита и оказанию сопутствующих ему работ и услуг.

Основные документы, необходимые при проведении аудита кассовых операций:

- кассовая книга;
- отчеты кассира;
- приходные кассовые ордера;
- расходные кассовые ордера;
- журнал регистрации приходных кассовых ордеров;
- журнал регистрации расходных кассовых ордеров;
- журнал регистрации депонентов;
- журнал регистрации платежных ведомостей;
- оправдательные документы к кассовым документам;
- авансовые отчеты.

Регистры синтетического учета и отчетности, в которых отражаются операции движения денежных средств в кассе организации:

- Главная книга;
- регистры синтетического учета кассовых операций по счёту 50;
- бухгалтерский баланс (ф. № 1);
- отчет о движении денежных средств (ф. № 4) [3].

Таким образом, при проведении аудита кассовых операций необходимо сопоставлять кассовые документы с другими регистрами бухгалтерского учета. При проверке правильности отражения в бухгалтерском балансе денежных средств и кассовой наличности как их составляющей аудитор сопоставляет остатки денежных средств на отчетную дату с кассовой книгой и первичными документами, а затем с регистрами бухгалтерского учета в форме журналов-ордеров или заменяющих их карточек счета, далее со счетами в Главной книге и с балансовыми данными. Следует учесть, что данные бухгалтерской отчетности

должны включать показатели деятельности всех филиалов и иных подразделений организации.

Список использованной литературы:

1. Российская Федерация. Государственная Дума. О бухгалтерском учете. [Текст]: Федеральный закон Российской Федерации от 06.12.11 № 402-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности [Текст]: Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. №646 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

3. Российская Федерация. Центральный банк Российской Федерации. Положение. [Текст]: Положение ЦБ РФ от 12.10.2011 № 373-П // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Э.Н. Черных студентка 3 курса,
научный руководитель: Найденова Р.И. к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В период кризиса масштабы инвестиционной деятельности ограничены жесткими рамками. Одной из основных причин данной ситуации являются последствия финансового кризиса, которые явно проявляются как в финансовом, так и в реальном секторе экономики. Если проанализировать статистические показатели по инвестициям и объему валового внутреннего продукта в условиях финансового кризиса, представленные на рисунке 1, то явно видно влияние кризисных явлений на данные показатели.

В 2009 г. объем ВВП России составил 38 786,4 млрд. руб., что было ниже уровня 2008 г. на 6 %, а инвестиции в основной капитал в 2009 г. составили 7 976 млрд. руб., что ниже уровня 2008 г. на 9 %.

По мере улучшения экономической ситуации в стране в 2011-2012 гг. данные показатели возобновили рост. Так, к концу 2011 года ВВП Российской Федерации преодолел кризисное падение и достиг максимального предкризисного уровня - 54369 млрд. руб., а объем инвестиций в основной капитал - 11940,3 млрд. руб. Однако доля инвестиций в объеме ВВП составляет всего 22 %, что по-прежнему не является достаточным для того, чтобы экономику России можно было назвать инвестиционно ориентированной [2].

Проявления данных проблем наблюдаются непосредственно в реальном секторе экономики страны.

Основным негативным последствием кризисных явлений для предприятий стало сокращение спроса на их продукцию и услуги, что, в свою очередь, приводит к снижению доходности производства.

Хотя с 2010 г. наблюдается тенденция стабилизации и улучшения финансовых показателей предприятий реального сектора экономики, достигнуть докризисных показателей рентабельности пока не удалось.

В результате, предприятия в основном заботятся о поддержании текущего уровня производственных сил, сохранении масштабов деятельности организации, доли рынка и доходности производства. Недостаточность собственных ресурсов не позволяет многим организациям проводить эффективную инвестиционную и инновационную деятельность своими силами. Многим производителям приходится рассчитывать только на привлечение финансовых ресурсов со стороны.

Основными привлеченными источниками финансирования инвестиционной деятельности организаций, как известно, могут служить средства из бюджетов государственных органов, банковские кредиты, а также средства сторонних инвесторов, заинтересованных во вложениях в определенный проект. Рассмотрим основные проблемы, связанные с возможностью получения займа на реализацию инвестиционного проекта по каждому из вариантов.

Существуют федеральные и региональные программы по выделению бюджетных средств на реализацию инвестиционных проектов. Однако данный способ финансирования инвестиционных проектов в основном распространяется на крупные проекты, имеющие государственную важность и большое значение для экономики страны в целом, а также проекты с участием объектов государственной собственности. К тому же объемы государственных инвестиций сегодня ограничиваются необходимостью выделения средств из бюджета на восстановление и поддержание макроэкономической стабильности, вследствие чего часть перспективных инвестиционных программ остается без источников финансирования.

В сфере программ государственно-частного партнерства по реализации инвестиционных проектов также существуют проблемы. Среди главных причин такой ситуации, как отмечают руководители программ ГЧП, - дефицит высококвалифицированных специалистов в инвестиционной сфере и связанный с этим недостаточно высокий уровень подготовки инвестиционных проектов [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность мер государственной поддержки инвестиционной деятельности остается на низком уровне, многие инвестиционные замыслы не могут быть реализованы из-за недостаточности источников финансирования и слабой проработки проектов.

В связи с кризисными последствиями (падение спроса на недвижимость и продукцию заводов, рост неопределенности экономической ситуации в стране, сокращение масштабов государственной поддержки) падает и интерес кредиторов к участию в финансировании инвестиционных проектов.

Объем финансирования инвестиционной деятельности за счет привлечения кредитных займов в период кризисных явлений сократился. Основной причиной этого явилось ужесточение денежно-кредитной политики Центрального банка. В январе 2009 г. был зафиксирован максимальный уровень ставки рефинансирования - 17,1 %.

Также одним из немаловажных факторов, ограничивающих объем кредитных операций, как указывают руководители организаций, является сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов. Вызвано это тем, что банки в нынешней ситуации неопределенности развития экономической ситуации с особой осторожностью относятся к кредитованию инвестиционных проектов. В связи с экономической нестабильностью приоритет банков в основном отдается финансированию не основных, а оборотных средств. На сегодняшний момент большинство банков кредитуют по основным средствам только постоянных и проверенных клиентов, имеющих устойчивое финансовое положение и долгосрочную проработанную бизнес-стратегию.

Таким образом, проанализировав ситуацию в инвестиционной деятельности России, можно обозначить следующие проблемы, тормозящие развитие благоприятного инвестиционного климата в стране:

- недостаточность собственных средств организаций для реализации инвестиционной деятельности вследствие низкой рентабельности производства и неустойчивого спроса на рынке;
- сложность получения государственной поддержки инвестиционных проектов вследствие сокращения части государственных программ и низкой эффективности программ государственно-частного партнерства;

- сложность получения кредитных займов под реализацию инвестиционных проектов по причине ужесточения условий банков и сложной процедуры по предоставлению кредитов;

- недостаточная проработка и обоснование инвестиционных проектов, а также дефицит высококвалифицированных специалистов в инвестиционной сфере страны.

Проанализировав ситуацию, можно отметить, что часть проблем в инвестиционной деятельности страны зависит от качества подготовки и выбора инвестиционных проектов. Подготовка и обоснование инвестиционных проектов необходимы как для привлечения государственной поддержки, так и для получения займа от кредитных организаций на реализацию проекта. Поэтому совместная работа участников инвестиционных проектов должна быть направлена на создание необходимых условий, позволяющих получить реальную и полную картину о проекте, его особенностях и преимуществах для всех сторон.

При анализе эффективности проектов с государственным участием немаловажным является оценка того, насколько эффективно можно достичь целей проекта в условиях конкретного региона. Очевидно, что инвестиционная привлекательность различных регионов страны неодинакова, и реализация одних и тех же проектов в этих регионах приведет к получению весомых отличий в затратах, доходах, условиях и сроках реализации проекта.

Основными факторами, определяющими конкурентные преимущества региона, являются следующие:

- уровень производственно-финансового потенциала (уровень и темп развития промышленного производства, уровень развития малого предпринимательства, объем внутренних инвестиционных ресурсов предприятий и экспорта продукции, обеспеченность регионов автомобильными и железными дорогами и т. п.);

- социальный потенциал региона (уровень жизни населения, уровень развития розничного товарооборота и сферы платных услуг населению);

- природно-географический потенциал региона (природные запасы минерального сырья и географическое положение по отношению к внешнеторговым выходам России);

- показатели инвестиционного риска, характеризующие долю малоимущего населения, уровень безработицы, экологической загрязненности и не благоприятности климата для проживания, степени угрозы террористических актов и т. д. [5].

Сопоставление факторов, определяющих конкурентные преимущества региона, с целями и задачами инвестиционного предложения уже на первоначальном этапе поможет сформировать мнение об успешности реализации проекта. Анализ поможет выбрать наиболее приоритетные и выгодные варианты инвестирования в конкретных условиях региона.

Таким образом, определение приоритетов и направлений в процессе отбора и оценки инвестиционных проектов является немаловажным фактором, оказывающим влияние на инвестиционный климат в стране. Разработка перспективных направлений, инновационных проектов и проектов, удовлетворяющих специфическим условиям регионов, может послужить стимулом для привлечения частного капитала и существенного роста инвестиционной активности в стране. В условиях недоверия кредитных организаций заемщикам, последним необходимо привлекать дополнительные ресурсы для детальной оценки реализуемости и окупаемости инвестиционных проектов. Только при совместных усилиях государства, кредитных организаций и инициаторов проектов по разработке единых стандартов и качества оценки инвестиционных проектов возможно создание более благоприятного инвестиционного климата и роста инвестиционной активности в стране.

Список используемой литературы:

1. Промышленность и инвестиции на 01.07.2012. Валовой внутренний продукт на 01.07.2012: доклад Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации: сайт. 01.07.2012. URL: <http://info.minfin.ru/>
2. Инвестиции в основной капитал выросли в 2010 г. на 6 % / Росстат [Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг: сайт. 27.01.2012. URL: <http://www.rbc.ru>.
3. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе - феврале 2012 г.: доклад Минэкономразвития России [Электронный ресурс] // Минэкономразвития России: сайт. Март, 2012. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
4. Макроэкономические тенденции [Электронный ресурс] // Внешэкономбанк: сайт. Апрель, 2012. URL: <http://veb.ru>.
5. Гришина И. Оценка эффективности использования региональных конкурентных преимуществ для привлечения частных инвестиций // Инвестиции в России. 2008. № 5.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Чупахина К.Ю., студентка 5 курса,
научный руководитель: Демьяненко М.С., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Одним из элементов кредитной политики предприятия является разработка мероприятий по управлению дебиторской задолженностью и оптимизации потерь, связанных с ее существованием. Будучи продуктом экономических взаимоотношений, дебиторская задолженность включает сумму долгов физических и юридических лиц (дебиторов), возникающих в результате хозяйственных взаимоотношений с ними.

От грамотного управления дебиторской задолженности зависит стабильность и динамичность развития бизнеса. Ведь именно этот актив позволяет обеспечивать рост реализации продукции, с одной стороны, и может стать источником дополнительной прибыли, с другой. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия. Существующая нестабильность экономической ситуации приводит далеко не все покупатели предприятия в состоянии рассчитаться сразу – по факту. В такой ситуации, предприятие может либо работать только с теми контрагентами, которые оплачивают продукцию по факту или по схеме «деньги против товаров», лишая себя части рынка; либо реализовывать продукцию с возможностью оплаты после ее фактической поставки. В этом свете формирование эффективных механизмов и подходов управления дебиторской задолженности тема крайне актуальная. И особо звучание тематика приобретает в свете кризисного и посткризисного развития отечественной (да и мировой) экономики последних лет, когда многие предприятия столкнулись с проблемой платежеспособности и наличия свободных денежных средств.

Современная теория и практика финансового менеджмента проблему управления дебиторской задолженностью, хотя и рассматривает, анализирует вскользь, отдавая предпочтение более важным темам (формирование оптимальной структуры капитала, проблемам эффективности производства и платежеспособности, управление инвестиционными проектами предприятия, обновление внеоборотных активов, финансовым и операционным рычагам и многим другим проблемам). И несмотря, что тема является не новой и часто освещается в экономической литературе, по нашему мнению, существующие подходы не обладают системностью. Вместе с тем, вопрос управления дебиторской задолженностью, как мы отметили выше – это вопрос формирования конкурентных преимуществ компании и ее динамичного развития.

Стратегической целью управления дебиторской задолженностью является максимизация финансовых результатов компании. При этом данная цель может раскрываться двояко. С одной стороны, сам факт существования дебиторской задолженности связан со стимулированием объемов реализации, а стало быть в конечном счете, и объемов операционной и чистой прибыли. С другой же, в процессе эффективного управления покупателями возникает возможность формирования дополнительного объема прибыли за счет платности такого коммерческого кредита [1].

Достижение поставленной цели невозможно без четкой иерархии выполняемых задач, показано на (рис. 1.).

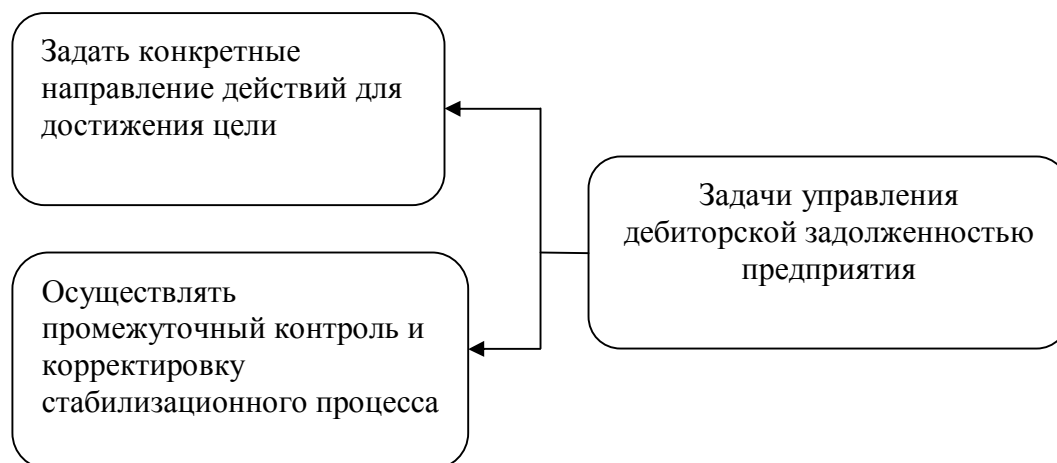


Рис. 1. Задачи управления дебиторской задолженностью предприятия

В современных условиях хозяйствования предприятие вопрос разработки и осуществления кредитной политики в части управления дебиторской задолженностью играет важную роль в эффективности управления оборотными активами. Дебиторская задолженность составляет значительную часть оборотных средств предприятий, которые осуществляют свою деятельность в большинстве случаев за счет привлеченного капитала. Значительное увеличение дебиторской задолженности является экономическим механизмом увеличения кредиторской задолженности.

При разработке мероприятий по снижению объемов дебиторской задолженности следует принимать во внимание природу ее происхождения. В условиях рынка задолженность возникает как неизбежный продукт экономических отношений хозяйствующих субъектов. Отсрочка платежа за отгруженную продукцию является основной причиной появления дебиторской задолженности, продиктованной со стороны производителя стремлением продать продукцию, а со стороны потребителя — получить в виде продукции бесплатный товарный кредит.

Поэтому дебиторская задолженность может рассматриваться как добровольно-принудительный сопутствующий инструмент экономических взаимоотношений, наличие которого является объективной необходимостью современной хозяйственной практики [2].

Наличие такого деления задолженности по срокам платежа в главном отчетном документе отечественных предприятий является отражением суммарного действия следующих факторов:

1) высокий уровень инфляции (при высокой инфляции предприятия не спешат погасить свои долги, руководствуясь принципом: чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма);

2) емкость рынка и степень его насыщенности (при малой емкости рынка или максимальной его насыщенности данным видом товара возникают трудности продажи);

3) нестабильные объемы производства (спад производства увеличивает размеры дебиторской задолженности);

- 4) общее состояние расчетов в стране (кризис платежей партнеров по бизнесу приводит к росту дебиторской задолженности);
- 5) эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ (высокая ставка рефинансирования затрудняет получение кредитов для целей оплаты задолженности);
- 6) равномерность производства продукции (при сезонном производстве продукции риск увеличения дебиторской задолженности объективно обусловлен);
- 7) наличие или отсутствие на предприятиях системы контроля и управления дебиторской задолженностью.

Характерной особенностью отечественного учета является то, что в бухгалтерском балансе дебиторская задолженность делится по срокам ее образования на две группы отображено на (рис. 2).

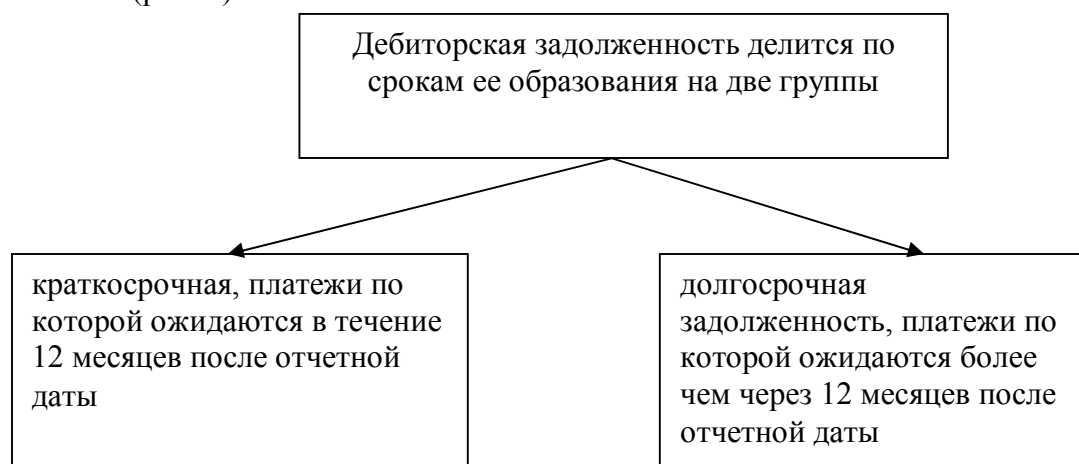


Рис. 2. Виды дебиторской задолженности по срокам ее образования

Существенным фактором повышения дебиторской задолженности является отсутствие конкуренции посредников и переработчиков сельскохозяйственной продукции, наличие на рынке продовольствия значительных объемов импортного производства и низкий платежеспособный спрос населения.

Анализ мировой практики рыночных отношений показывает, что погашение долговых обязательств перед кредиторами является безусловным и требующим незамедлительного исполнения.

В противном случае деловая репутация дебитора резко упадет, а упущенная в результате этого выгода может оказаться значительно выше величины непогашенных долгов. Поэтому при диагностике финансового состояния рассматриваемому виду актива предприятия предполагается высокая ликвидность, которая нашла свое отражение в коэффициентах ликвидности при оценке платежеспособности [3].

Бланк И.А. говоря о ликвидности предприятия, имеет в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

В соответствии с методикой оценки кредитоспособности предприятий, значительная величина дебиторской задолженности в оборотных активах может показывать высокую платежеспособность.

Однако массовая практика российских предприятий свидетельствует о прямо противоположной тенденции, поэтому использование для анализа платежеспособности коэффициентов ликвидности в большинстве случаев не дает объективную оценку.

Список использованной литературы:

1. Яковлева И.Н. Дебиторская задолженность и кредитная политика компании / И.Н. Яковлева. — Справочник экономиста. 2010. – 327с.

2. Самсонова Н. Ф., Финансовый менеджмент / Н.Ф. Самсонова. - М.: «Финансы», «ЮНИТИ», 2011. - 495 с.
3. Зимин Н.Е., Управление дебиторской задолженностью / Н.Е. Зимин // Финансы предприятий. – 2011. – 268с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Чуприна О.А.

*Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский
государственный национальный исследовательский университет»*

Успех деятельности и даже вопрос дальнейшего существования хозяйствующих субъектов напрямую зависят от целесообразности производственных затрат, которые необходимо учитывать, анализировать и конкретизировать с целью обеспечения повседневного контроля за эффективностью использования ресурсов и формированием себестоимости продукции, поэтому ведущая роль в бухгалтерском учете отводится учету затрат на производство и формированию себестоимости продукции.

Эффективность деятельности металлургического предприятия зависит от формирования себестоимости по нескольким причинам:

- затраты на производство изделия выступают важнейшим элементом при определении справедливой и конкурентоспособной продажной цены;
- информация о себестоимости металлопродукции часто лежит в основе прогнозирования и управления производством и затратами;
- знание себестоимости необходимо для расчета сальдо калькуляционных счетов на конец отчетного периода.

В то же время себестоимость является одним из основных и ключевых факторов, влияющих на конечный результат финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, оценку рентабельности производства продукции и эффективности предпринимательской деятельности предприятия черной металлургии и, следовательно, на величину изымаемый государством части полученной прибыли в виде налога на прибыль. Следовательно, неправильное ее исчисление не только влияет на интересы предприятия, государства, акционеров и других заинтересованных лиц, но и способствует возникновению нежелательных спорных и конфликтных ситуаций с налоговыми и правоохранительными органами.

Центральное место в проведении независимых проверок предприятий металлургического комплекса занимает аудит учета затрат на производство продукции по всем производственным счетам бухгалтерского учета. Целью аудиторской проверки затрат на производство и калькулирования себестоимости металлопродукции является установление соответствия применяемого порядка бухгалтерского учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции нормативным документам, действующим в Российской Федерации в проверяемом отчетном периоде, и подтверждение достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности [1].

В процессе проверки затрат на производство аудиторам необходимо решить следующие задачи:

- проверка правильности отнесения расходов в состав затрат по производству и реализации продукции;
- оценка синтетического и аналитического учета включаемых в себестоимость затрат на производство и реализацию продукции;
- оценка полноты и правильности отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете и отчетности;

- проверка правильности формирования себестоимости продукции по объектам калькулирования затрат;
- оценка обоснованности применяемого метода учета затрат, варианта сводного учета затрат, методов распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

Информационная база аудита состоит из нормативных документов, регулирующих аудиторскую деятельность, и из документов аудируемого лица. Источниками информации для проведения аудита учета затрат на производство продукции в металлургической сфере являются учетные регистры аналитического и синтетического учета: карточки (ведомости) по заказам; разработочные таблицы (по распределению заработной платы, отчислений на социальные нужды, услуг вспомогательных производств, расчета амортизации основных средств); ведомости распределения общепроизводственных, общехозяйственных расходов, расходов на содержание и эксплуатацию оборудования; листки-расшифровки, справки-расчеты о распределении расходов будущих периодов; акты (ведомости) по инвентаризации незавершенного производства; ведомость сводного учета затрат на производство; журналы-ордера, машинограммы по счетам 20, 21, 23, 25, 26, 28, 29, 96, 97 и т. д., Главная книга и др.

Важной особенностью аудита затрат на предприятиях черной металлургии является оценка правильности исчисления себестоимости продукции, которая выполняется путем арифметического контроля данных ведомости (производственного отчета) сводного учета затрат. При этом себестоимость выпуска продукции в условиях применения «позаказного» и «попередельного» метода учета затрат формируется как алгебраическая сумма затрат за период и изменений величины незавершенного производства, а в условиях нормативного метода - как алгебраическая сумма нормативной себестоимости выпуска продукции, изменений норм и отклонений от норм. Выявленные в ходе проверки отклонения фиксируются в рабочих документах аудитора, определяется их количественное влияние на показатели отчетности.

До начала документальной проверки аудитору необходимо изучить организационные и технологические особенности предприятия, специализацию, масштабы и структуру каждого вида его производственной деятельности. Следует также проанализировать сильные и слабые стороны внутреннего контроля производства и затрат. Для этого целесообразно использовать специальные вопросы для проверки состояния системы внутреннего контроля:

- проверяются ли требования на материалы и табели учета рабочего времени после их подготовки специалистами подразделений;
- проводится ли предварительная нумерация накладных, лимитно-заборных карт, нарядов и др. и используется ли для выявления отсутствующих или фиктивных документов;
- проверяется ли соответствие данных первичных документов на отпуск материалов учету труда и производственных отчетов;
- установлены ли нормативные затраты и как регулярно осуществляется их пересмотр;
- соблюдается ли график документооборота по учету затрат на производство;
- проводится ли инвентаризация незавершенного производства;
- составляются ли и как контролируются сметы общепроизводственных, общехозяйственных расходов.

Система нормативного регулирования аудита затрат состоит из четырех уровней. К основным документам, регламентирующим аудит затрат на производство и формирование себестоимости продукции, относятся: Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», Кодекс РФ об административных правонарушениях, Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 2 «Документирование аудита», Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита», «Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств», устав организации, рабочий план счетов, штатное расписание, график документооборота и другие распорядительные документы на предприятии [2].

Процедуры и методы аудиторской проверки в краткой форме отражены в российском Федеральном правиле (стандарте) № 5 «Аудиторские доказательства». Аудитор получает

аудиторские доказательства путем выполнения следующих процедур проверки затрат на производство продукции: инспектирование, наблюдение, запрос, подтверждение, пересчет (проверка арифметических расчетов аудируемого лица) и аналитические процедуры. Длительность выполнения указанных процедур зависит, в частности, от срока, отведенного на получение аудиторских доказательств.

Последовательность работ при проведении аудиторской проверки учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции металлургических производств можно разделить на 3 этапа: ознакомительный, основной, заключительный.

На ознакомительном этапе аудитором рассматриваются вопросы, связанные с проверкой наличия приказов, договоров, учетной политики предприятия.

На основном этапе проводится проработка вопросов, включенных в общую программу аудита. При проведении аудита по учету затрат на производство продукции в общую программу аудита включаются следующие вопросы:

- проверка соответствия показателей бухгалтерской отчетности и регистров бухгалтерского учета;
- аудит оформления первичных учетных документов;
- правомерность включения в состав затрат на производство расходов, произведенных металлургической организацией;
- правильность группировки затрат по местам возникновения;
- правомерность отнесения расходов к общехозяйственным и распределение их по объектам калькулирования;
- оценка незавершенного производства и ее соответствие принятой учетной политике;
- правильность распределения затрат между готовой продукцией и незавершенным производством;
- своевременность включения затрат на производство в себестоимость продукции ;
- инвентаризация незавершенного производства и правильность отражения ее результатов и др.

На заключительном этапе производится формирование пакета документов, передаваемых другим аудиторам для последующего анализа и обработки, а также составление отчета аудитора и предоставление его вместе с рабочей документацией руководителю группы. На данном этапе обобщаются результаты проведенной проверки, для чего используются рабочие и отчетные документы, составленные в ходе проведения аудита. При этом:

- данные рабочих документов аудитора, составленным при проведении аудита операций по учету затрат на производство продукции, представляются в виде отчетных документов;
- подготавливаются выводы и рекомендации к таблицам по соответствующим нарушениям и (или) замечаниям;
- по каждому выявленному нарушению и (или) замечанию приводится ссылка на нормативный документ, согласно действующему законодательству;
- рабочие документы, подшитые в специальную папку, и отчетные документы аудитора представляются руководителю группы для включения необходимых результатов проверки в отчет [1].

Проведение аудиторской проверки в металлургической сфере включает в себя следующие этапы:

1 этап - предварительное планирование. На данном этапе аудитором собирается и анализируется информация о видах деятельности экономического субъекта, их особенностях; оценивается возможность проведения аудита, и в зависимости от принятого решения в адрес экономического субъекта направляется письмо с согласием на проведение аудита (письмо-обязательство) или отказ от его проведения.

2 этап - планирование аудита: оценка аудиторского риска и допустимой ошибки (уровня существенности), анализ учетной политики, составление программы аудита по существу, выбор аудиторских процедур.

3 этап - проведение аудита по существу. Этап проведения аудита по существу включает в себя проведение аудиторских процедур: детальное тестирование; аналитические процедуры; сбор аудиторских доказательств; оформление рабочих документов.

4 этап - завершение аудита. Обобщение и оценка результатов аудита, документальное оформление результатов аудита.

Метод аудита как общий подход к изучению хозяйственной деятельности, отражаемой в бухгалтерской информации, составляет основу для аудита.

Методика аудиторских проверок - это совокупность специальных приемов (методов), применяемых для обработки экономической информации в целях аудита. Многообразные приемы можно объединить в три группы: определение реального состояния объектов (себестоимости), анализ, оценка. Приемы первой группы представлены на рисунке 1.

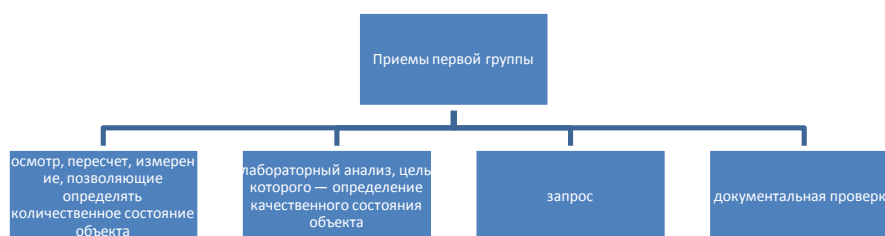


Рис.1. Приемы для определения реального состояния себестоимости продукции

Проверка аудитором фактического наличия (инвентаризация) отдельных наименований или всех материалов и готовой продукции позволяет не только убедиться в наличии, но и определить состояние учета в местах хранения, порядок составления приходно-расходных документов.

На стадии планирования анализ помогает аудитору планировать характер, время и объем других аудиторских процедур, на стадии проведения существенных проверок - обрабатывать значительную детализированную информацию (например, если план счетов компании включает 20 счетов затрат, то аудитору проще вывести тенденции изменения этих затрат по месяцам, чем выборочно проверять некоторые суммы, чтобы обнаружить нетипичные затраты или проводки), на финальной стадии - делать общий обзор финансовой информации.

Результаты аналитических процедур представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты аналитических процедур

Результаты	Разъяснения
Убеждающие	если аудитор может разумно оценить правильность остатка по счету после проведения анализа, то ему не надо проводить другие процедуры
Подтверждающие	если анализ должен только подтвердить информацию, полученную от клиента, или выводы, сделанные аудитором, то перед аналитической процедурой ему необходимо выполнить дополнительные проверки

Неприменимые	если результаты анализа не могут служить доказательством выводов аудитора, то ему необходимо разработать другие процедуры проверки
--------------	--

Приемы третьей группы - это оценка прошлого, настоящего и будущего состояния объектов аудита, логическое завершение процесса сопоставления. Оцениваются состояние ресурсов, целесообразность и законность хозяйственных операций, достоверность экономической информации, касающиеся событий и, соответственно, не отраженные в бухгалтерском учете. Методом учетной оценки обычно определяются размеры резервов по гарантийным обязательствам, резервов по сомнительным долгам, стоимость ценных бумаг и т.д.

К технике аудита относится также оказание консультационных услуг (контроль, банковское обслуживание, оплата труда работников и т.д.).

Проверка обоснованности используемых методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на предприятиях черной металлургии проводится в три этапа.

1. Контроль правильности выбора объектов учета, следует выяснить:

- наличие основных и вспомогательных цехов металлургического предприятия;
- номенклатуру выпускаемой продукции;
- наличие самостоятельных переделов (доменное, сталеплавильное и прокатное производство);
- особенности технологии производства каждого вида продукции.

2. Контроль правильности группировки затрат для ведения учета и калькулирования себестоимости - необходимо установить, правильно ли на проверяемом металлургическом предприятии классифицируются затраты:

- по экономическому содержанию - по элементам и статьям затрат;
- по отношению к технологическому процессу - основные и накладные;
- по способу включения в себестоимость - прямые и косвенные;
- по характеру производства - основные и вспомогательные.

3. Анализ учетной политики в сфере затрат на производство. В составе учетной политики металлургического предприятия в соответствии с нормативными документами по бухгалтерскому учету должны быть утверждены следующие положения:

- способы оценки материальных ресурсов, списываемых на производство;
- база распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов;
- способы оценки незавершенного производства;
- метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

Многообразные приемы можно объединить в три группы: определение реального состояния объектов (себестоимости), анализ, оценка [2].

Методика применения аналитических процедур в аудите затрат на производство продукции предприятий металлургической сферы предполагает использование двух подходов:

- анализа взаимосвязи остатков и оборотов по калькуляционным счетам;
- функционально-стоимостного анализа себестоимости продукции.

Аналитические процедуры при аудите учета затрат на производство продукции осуществляются по элементам затрат, что позволяет проследивать взаимосвязь оборотов по счетам затрат путем их сопоставления. Используя лишь данные бухгалтерской отчетности, аудитор не в состоянии сделать полноценные выводы о том, имеются или нет отклонения в себестоимости продукции. Это объясняется тем, что в бухгалтерском учете часть счетов производственных затрат закрывается и не отражается отдельной строкой в бухгалтерском балансе. Выявленные в составе затрат на производство продукции отклонения в бухгалтерском учете могут быть обусловлены объективными причинами: резким скачком инфляции, изменением технологии производства, выявлением неучтенных излишков готовой продукции, изменениями в учетной политике.

Правильность отнесения затрат на производство и реализацию продукции очень важна потому, что от этого зависит величина себестоимости продукции, и, следовательно, прибыли и рентабельности, размеры резервного и специальных фондов, размеры налогов на прибыль и другие показатели. Аудиторская проверка производственных затрат на предприятиях черной металлургии является довольно трудоемким процессом, требующим от аудитора знания множества нормативных и инструктивных материалов, а также особенностей исчисления себестоимости продукции в данной отрасли и видов хозяйственной деятельности.

Список используемой литературы:

1. Битюкова, Т. А. Аудит [Текст] : учеб.-метод. пособие / Т. А. Битюкова, В. А. Ерофеева, В. А. Пискунов – М. : Юрайт, 2013. – 638 с.
2. Парушина, Н.В. Аудит. Основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок [Текст]: учебное пособие / Н. В. Парушина, Е. А. Кыштымова – М. : Форум, 2013. – 560 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ НА БАЗЕ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.1

Штоллер Д. В., аспирант

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Управление заказами представляет собой техническое решение для поддержки работы с заказами от сделки до поставки продукта или услуги. Перед началом проектирования систем управления заказами или доработки отдельных модулей в готовых конфигурациях нужно обозначить цели, решаемые этими системами.

Правильно спланированное управление заказами может существенно упростить работу с клиентами. Определим необходимые параметры для систематизации процесса формирования заказа:

1. Обращение («Можем и готовы ли производить продукцию?»);
2. Заявка, где указывается: идентификация продукции, количество и желаемые сроки поставки;
3. Коммерческое предложение, где указываются срок и условия действия предложения;
4. Заказ - согласованное коммерческое предложение (подписанная обеими сторонами спецификация).

Выше представленные определения позволяют все разнообразие отношений с заказчиком разделить на этапы:

- Этап получения и обработки обращения;
- Этап получения и обработки заявки;
- Этап формирования и представления коммерческого предложения;
- Этап окончательного подписания заказа [1].

Отправной точкой в отношениях с заказчиком может стать любой из этапов. На ООО «Юргинском машиностроительный завод» такой точкой выбран этап окончательного подписания заказа. Этапы, предшествующие этому событию, решаются в порядке установленном коммерческими службами предприятия и открывают ещё одну область для автоматизации в будущем.

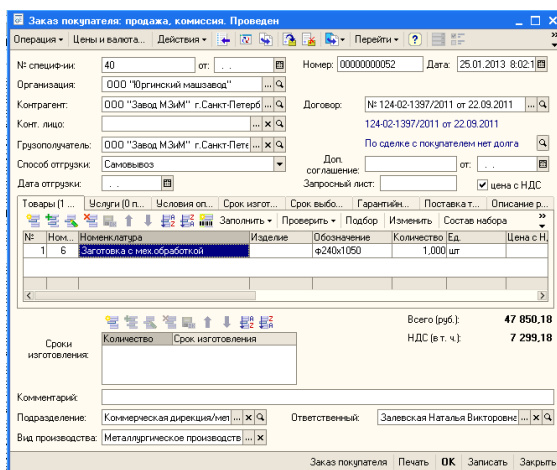


Рис.1 Заказ покупателя в системе 1С 8.1

На основании заказа покупателя система формирует заказ на производство с присвоением ему номера заказа и сроками исполнения менеджерами.

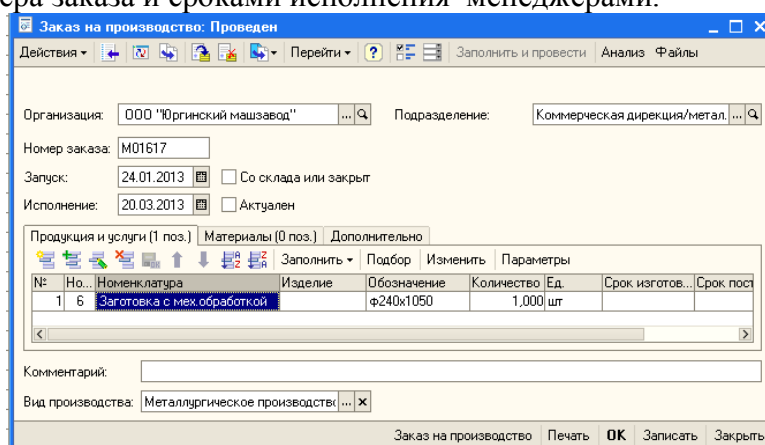


Рис. 2 Заказ на производство в системе 1С 8.1

После ввода данных мы получаем возможность вывести бланк заказа для рассылки его в подразделения, задействованные в производстве. Гибкая форма ввода данных в документы позволяет вывести на печать всю необходимую информацию и при необходимости внести дополнения для расширения функционала.

СТО ИСМ О.2-01-2011
Приложение И

Иск. 11/

ПО	ОПМП	ПЗУ	ОМНИР	ОПП	Гл. бухгалтерия	Дир. по кач-ву
ОПМет	45	ОМТС	Цех отруз.			

Заказ № **M01617** Плательщик: ООО "Завод МЗМ" г. Санкт-Петербург Основание открытия заказа: Дог №124-02-1397/2011 от 22.09.2011
 Дата размещения: 24.01.2013 Грузополучатель: ООО "Завод МЗМ" г. Санкт-Петербург Срок окончания заказа: 20.03.2013
 Спецификация №40 от

Сведения о заказе:

Код клиента	Код продукции	№ поз	Марка стали	Обозначение товара	Наименование товара	Ед. изм.	Количество		Цена 1 шт в руб без НДС	Сумма в руб без НДС	
							шт.	Общий вес в кг			
02567	1 141 009	6	40X	ф240x1050	Заготовка с мех.обработкой	шт	1	375	40 551,00	40 551,00	
							Итого:	1	375		40 551,00

Описание работ по заказу: Произвести изготовление и отгрузку заготовок с мех.обработкой согласно приложению №40.
 Срок изготовления 55 дней при наличии 100% оплаты.

Исп.: Залевская Н. В. , тел. 44-14
 Директор по производству
 Коммерческий директор
 Директор по экономическому развитию и персоналу

Рис. 3 Печатная форма заказа на производство

На данный момент в системе функционирует модуль корректировки заказов. Такая необходимость обусловлена внесением изменений в подписанный договор между заказчиком и предприятием закрепленное дополнительным соглашением и прилагающееся к

договору. Это накладывает определенные условия на реализацию схемы движения остатков в системе. В зависимости от корректировки значение цены, массы, количества могут изменяться до нескольких раз, так же изменяемыми являются сроки реализации и условия поставки, при этом итоговый результат должен быть актуальным, прописанным в соглашении. С помощью документов корректировки появляется возможность отследить поэтапно условия изменения договора на каждой стадии. Этот удобный механизм, с учетом вносимых поправок, не меняет производственный заказ, а только дополняет его.

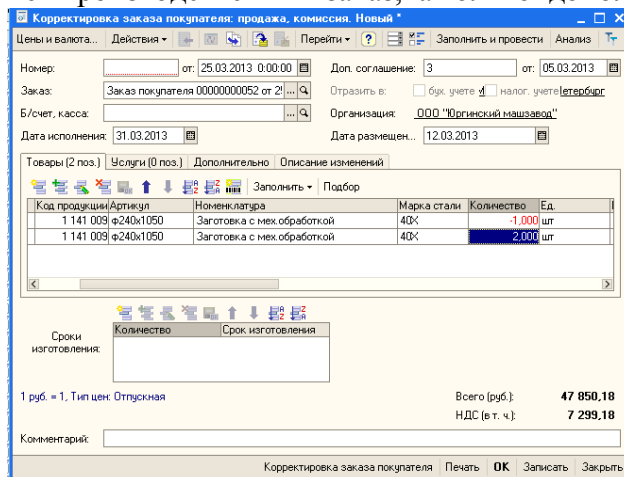


Рис. 4 Корректировка заказа покупателя

Менеджеры отдела продаж на основании дополнительного соглашения вносят изменения к заказу рис.4.

СТО ИСМ О.2-01-2011
Приложение И

Иск. 11/

ПО	ОПМП	ПЭУ	ОМНИР	ОПП	Гл. бухгалтерия	Дир. по кач-ву
ОГМет	45	ОМТС	Цех отгрузки			

Заказ № **MO1617** Изм. №1 Плательщик: ООО "Завод МЗиМ" г. Санкт-Петербург Основание открытия заказа: Дог. №124-02-1397/2011 от 22.09.2011 Спецификация №40 от д/с 3 от 05.03.2013

Дата размещения: 12.03.2013 Грузополучатель: ООО "Завод МЗиМ" г. Санкт-Петербург Срок окончания заказа: 31.03.2013

Сведения о заказе:

Код клиента	Код продукции	№ поз	Марка стали	Обозначение товара	Наименование товара	Ед. изм	Количество			Цена 1 шт в руб без НДС	Сумма (руб) без НДС	Сроки изготовления
							шт.	Вес 1 шт в кг	Общий вес в кг			
02567	1 141 009	6	40X	ф240x1050	Заготовка с мех.обработкой	шт	2	375	750,00	40 551,00	81 102,00	20.03.2013
Итого:							2		750,00		81 102,00	

Описание работ по заказу: Произвести изготовление и отгрузку заготовок с мех.обработкой согласно приложению №40.
Срок изготовления 55 дней при наличии 100% оплаты.

Было до корректировки:

Код клиента	Код продукции	№ поз	Марка стали	Обозначение товара	Наименование товара	Ед. изм	Количество			Цена 1 шт в руб без НДС	Сумма (руб) без НДС	Сроки изготовления
							шт.	Вес 1 шт в кг	Общий вес в кг			
02567	1 141 009	6	40X	ф240x1050	Заготовка с мех.обработкой	шт	1	375	375,00	40 551,00	40 551,00	20.03.2013

Стало после корректировки:

Код клиента	Код продукции	№ поз	Марка стали	Обозначение товара	Наименование товара	Ед. изм	Количество			Цена 1 шт в руб без НДС	Сумма (руб) без НДС	Сроки изготовления
							шт.	Вес 1 шт в кг	Общий вес в кг			
02567	1 141 009	6	40X	ф240x1050	Заготовка с мех.обработкой	шт	2	375	750,00	40 551,00	81 102,00	20.03.2013

Было до корректировки: _____ Стало после корректировки: _____

Исп.: Залевская Наталья Викторовна, тел. 44-14

Директор по производству _____ Коммерческий директор _____

Директор по экономическому развитию и персоналу _____

Рис. 5 Печатная форма корректировки заказа

В итоге на печать выводится форма с размеченными областями «Было до корректировки», «Стало после корректировки» и текущим состоянием заказа.

Каждый отдел имеет свои формы ввода и отчеты в зависимости от специализации: металлургическое, горношахтное производство, грузоподъемные машины, отдел

гарантийного обслуживания и сервиса (ОГОС). Все заказы из 1С Предприятие 8.1 подгружаются в систему «ЛОЦМАН:PLM» для работы конструкторов.

Контроль за соблюдением выполнения заказов производится при помощи документа «График запуска-выпуска заказов», который представляет собой сводную таблицу, разбитую по типам производств и состоящую из внесенных в систему заказов. В столбцы этой таблицы внесены все подразделения и цеха, которые заполняют плановые и фактические сроки выполнения, трудоемкость работ и процент выполнения задания.

№ Поз	Обозначение изделий	Наименование изделий	Ед. изм.	К-во шт.	Цех №14					
					Вес	Трудоемкость	Количество	Состояние	Процент	
23	K500.03.01.220	Колесо зубчатое	шт	2	217	218	219	220	221	
24	K500.03.01.001	Ось	шт	2					10	
25		Тара	к-т	1						
Ш00242 ПАО "ШУ "Покровское"					1	5 842,316	3,000	44	28,610	13
1	K61.00.00.00.000-01	Комбайн очистной	шт	1						
Ш00291 ПАО "ШУ "Покровское"					323	3 770 379,590	46 588,000	33 583	1 798 045,128	28
1	МКЮ.4У.00.000.000-12-03 (МКЮ.4У-10/20)	Крепь механизированная, в том числе:	шт	1						
2	МКЮ.4У.00.000.100-12-02	Комплект запасных частей крепи механизированной МКЮ.4У.00.000.000-12-02 (МКЮ.4У-10/20), согласно Приложению №3	к-т	1						
2	МКЮ.4У.55.00.000.000-03	Пылевой сепаратор	шт	160						

Рис. 6 График запуска-выпуска заказов

Благодаря широким возможностям программно комплекса 1С:Предприятие 8.1 система управления заказами на ООО «Юргинский машиностроительный завод» постоянно развивается, в существующую схему вносятся изменения и есть направления расширения работы.

В рамках создаваемого программного комплекса целесообразно ввести в работу систему учета заявок клиентов и, при необходимости, сотрудников и партнеров. Удобная система учета заявок должна быть понятной для каждого пользователя – как для автора, так и для исполнителя заявки. Также грамотно составленная система учета заявок позволяет точно фиксировать данные о поступающей информации по времени, адресанту и адресату, что обеспечивает возможность своевременного контроля за исполнением задач по каждой конкретной заявке[2]. Так же в план работ входит создание модуля складского учета продукции.

Имеющиеся информационные средства на предприятии позволяют уже сейчас сократить время на обработку заказа и контроль его исполнения, что дает положительный эффект на работе не только отделов коммерческой дирекции, но и всего завода в целом.

Список используемой литературы:

1. Управление заказами Клиентов [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.akpartners.ru/download/files/Upravlenie_zakazom.ppt
2. Система управления заказами IPI.MANAGER [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ipi-manager.ru/examples/suz/>

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 6 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, ФИНАНСЫ И АУДИТ

Агеев Р.С., студент, научный руководитель: Ильичева Е.В., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ МЕТОДИК ГРУППИРОВКИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ, ПОРЯДКА РАСЧЁТА КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ В ЦЕЛЯХ УСТАНОВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА	3
Азарова М.А., студентка, научный руководитель: Агеева Е.С., ст. преподаватель СТИ НИТУ «МИСиС» СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	8
Альтергот В.Е., студентка, научный руководитель: Агеева Е.С., ст. преподаватель СТИ НИТУ «МИСиС» ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ	12
Альтергот В.Е., студентка, научный руководитель: Марченкова И.Н., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» «РОСТ» - РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ И ОПЛАТЫ ТРУДА	16
Альтергот В.Е., студентка, научный руководитель: Чупахина Н.И., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ГРЕЙДИНГОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА	19
Андреев В.Е., аспирант, научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК И ОТДЕЛЬНЫЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ	22
Ахунова Э.И., студентка, научный руководитель: Демьяненко М.С., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» СТРУКТУРА КАПИТАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ	25
Ахунова Э.И., студентка, научный руководитель: Демьяненко М.С., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (ООО «СЕРВИС»)	28

<p>Баркалова М.Н., студентка, научный руководитель: Марченкова И.Н. доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ</p>	31
<p>Валькова А.В., студентка, научный руководитель: Агеева Е.С., ст. преподаватель СТИ НИТУ «МИСиС» ПЕРМПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ</p>	33
<p>Горяинова Ю.В., студентка, научный руководитель: Дмитрик Е.Г., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ ФОРМ И МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</p>	37
<p>Гурова Я.О., студентка, научный руководитель: Мальчикова С.Н., ассистент СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБОЩАЮЩЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (ФОНДОТДАЧИ) ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА</p>	40
<p>Домарева Ю.А., студентка, научный руководитель: Ильичева Е.В., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ</p>	44
<p>Домарева Ю.А., студентка, научный руководитель: Ильичева Е.В., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (СДБО) В АКБ МОСОБЛБАНК ОАО «СТАРЫЙ ОСКОЛ»</p>	48
<p>Домарева Ю.А., студентка, научный руководитель: Ильичева Е.В., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА</p>	50
<p>Дюкарева Н.А., студентка, научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ВЛИЯНИЕ НА КОМАНДИРОВОЧНЫЕ РАСХОДЫ ИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ</p>	53
<p>Емельянова О., студентка, научный руководитель: Ильичева Е.В., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ВЛИЯНИЕ ДОВЕРИЯ К БАНКУ НА УРОВНЕ</p>	56

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

- Еремеева А.В.**, студентка, 61
научный руководитель: **Виноходова А.Ф.**, проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ
- Зима А.А.**, студентка, 64
научный руководитель: **Иванюхина Г.Б.**, ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОТЧЕТНОСТИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
- Зиновьева Ю.И.**, студентка, 68
научный руководитель: **Васильева И.Н.**, доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА РОССИИ
- Ким О.А.**, студентка, 71
научный руководитель: **Мальчикова С.Н.**, ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»
ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ
- Кожевникова О.М.**, студентка, 75
научный руководитель: **Агеева Е.С.**, ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВЫПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПО НОРМАТИВНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ В ООО «НОВООСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД»
- Кожевникова О.М.**, студентка, 78
научный руководитель: **Виноходова А.Ф.**, проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДИАГНОСТИКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ООО «НОВООСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД»
- Козинская Ю.В.**, студентка 82
СОФ НИУ «БЕЛГУ»
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУДИТА РАСЧЕТО ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ
- Колесникова Т.С.**, студентка, 84
научный руководитель: **Виноходова А.Ф.**, проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ, СТРУКТУРЫ И ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОСНОВНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ФОНДАМИ
- Колесникова О.Б.**, студентка, 87
научный руководитель: **Марченкова И.Н.**, доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ

ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ

- Кони́на В.С.**, студентка, 90
научный руководитель: Найденова Р.И., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ПОЛУЧЕНИЯ БИОТОПЛИВА НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
- Кузнецова Ю.**, студентка, 95
научный руководитель: Иванюхина Г.Б., ст. преподаватель
СТИ НИТУ «МИСиС»
УРОВЕНЬ РАСХОДОВ НА ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИИ НЕ СМОЖЕТ ДОСТИЧЬ СОВРЕМЕННОГО СРЕДНЕЕВРОПЕЙСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДАЖЕ К 2050 ГОДУ
- Куликова А.И.**, студентка, 96
научный руководитель: Найденова Р.И., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА КРУПНОГО ГОРНОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «СГОК»
- Ладченко Е.А.**, студентка 98
СТИ НИТУ «МИСиС»
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ БЮДЖЕТА ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОФИРМА «МЕТАЛЛУРГ»
- Легкобыт А.С.**, студентка 101
СОФ НИУ «БЕЛГУ»
АУДИТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ
- Липовцева Е.В.**, студентка 106
СОФ НИУ «БЕЛГУ»
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ
- Лихачева А.Ю.**, студентка, 108
научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ МЕТОДОМ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ
- Лукинчук Л.Д.**, студентка, 111
научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
- Михайлова Л.В.**, студентка, 115
научный руководитель: Найденова Р.И., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

<p>Монакова М., студентка, научный руководитель: Демьяненко М.С., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</p>	119
<p>Нестеренко А.А., студентка, научный руководитель: Агеева Е.С., ст. преподаватель СТИ НИТУ «МИСиС» ПЕРСПЕКТИВА НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РФ</p>	122
<p>Нужная М.С., студентка, научный руководитель: Демьяненко М.С. доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПЕНСИОННОЙ ИСТЕМЫ РОССИИ</p>	124
<p>Панова А.А., студентка, научный руководитель: Арцер Т.В., доц., к.э.н. <i>Национальный исследовательский Томский политехнический университет</i> УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: НОУ-ХАУ</p>	127
<p>Пивоварова Т.Е., студентка, научный руководитель: Васильева И.Н., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РФ В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ</p>	132
<p>Пивоварова Т.Е., студентка, научный руководитель: Найденова Р.И., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</p>	134
<p>Подвальная О.А., студентка, научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МБУЗ «ГОРОДСКАЯ БОЛЬНИЦА № 1»</p>	138
<p>Пономарева В.В., студентка, научный руководитель: Васильева И.Н., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p>	141
<p>Пяташова О.Ю., студентка, научный руководитель: Найденова Р.И., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «ЧАПЛЫЖЕНСКИЙ ЭЛЕВАТОР»</p>	143
<p>Раденко Я.А., студентка, научный руководитель: Васильева И.Н., Доц., К.Э.Н. СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОАО «ЛГОК»</p>	147

<p>Раденко Я.А., студентка, научный руководитель: Дмитрик Е.Г., доц., к.э.н.150 СТИ НИТУ «МИСиС» НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И БИЗНЕСА В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ</p>	150
<p>Рудакова О.Г., студентка, научный руководитель: Марченкова И.Н., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В 2013 ГОДУ</p>	152
<p>Русанова Е.Н., студентка, научный руководитель: Чупахина Н.И., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ</p>	154
<p>Русанова Е.Н., студентка, научный руководитель: Чупахина Н.И., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА И БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОКУПКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</p>	157
<p>Сергеев А.А., студент, научный руководитель: Виноходова А.Ф., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ</p>	160
<p>Тулинова В.В., студентка, научный руководитель: Васильева И.Н., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПО НДС В ВЕЛИКОБРИТАНИИ И РФ</p>	163
<p>Фомина И.В., студентка, научный руководитель: Ильичева Е.В., проф., д.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ, ПРОИЗВОДИМЫХ НА ООО «РУДСТРОЙ»</p>	167
<p>Харитонов А.В., студентка, СОФ НИУ «БЕЛГУ» ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ</p>	172
<p>Черных Э.Н., студентка, научный руководитель: Найденова Р.И., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ</p>	177

Чупахина К.Ю. , студентка, научный руководитель: Демьяненко М.С. , доц., к.э.н. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	180
Чуприна О.А. <i>СОФ НИУ «БЕЛГУ»</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ	183
Штоллер Д.В. , аспирант <i>Национальный исследовательский Томский политехнический университет</i> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ НА БАЗЕ 1:С ПРЕДПРИЯТИЕ 8.1	188

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

**"ДЕВЯТАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ "
СБОРНИК НАУЧНЫХ И НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ДОКЛАДОВ
ДЕВЯТОЙ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

Компьютерная верстка: *Д.А. Проскурин*
Е.Г. Кабулова

Технический редактор: *Н.И.Иванова*

Подписано в печать 27.08.2013г. Бумага для множительной техники.
Формат 60x90^{1/8} Усл. Печ. Листов 23,3 Тираж 5 экз. Заказ 194

Отпечатано с готовых оригинал-макетов в отделе оперативной печати
Старооскольского технологического института
Старый Оскол, м-н Макаренко, 42