

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования

*Нижегородский государственный
инженерно-экономический институт*

ВЕСТНИК НГИЭИ

Ежемесячный научный журнал
Издается с ноября 2010 года

ISSN 2227–9407

№ 1 (44)

(экономические науки)

**Январь
2015 г.**

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Главный редактор

Шамин Анатолий Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Зам. главного редактора

Шамин Евгений Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)
Провалёнова Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Редакционная коллегия:

Алатырев Сергей Сергеевич – доктор технических наук, доцент
«Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» (Россия)
Бабанов Николай Юрьевич – кандидат технических наук, доцент
«Нижегородский государственный технический университет
им. Р. Е. Алексеева» (Россия)
Башилов Алексей Михайлович – доктор технических наук, профессор
«Всероссийский научно-исследовательский институт электрификации
сельского хозяйства» (Россия)
Бессонова Елена Анатольевна – доктор экономических наук, профессор
«Юго-западный государственный университет» (Россия)
Бугров Сергей Александрович – кандидат технических наук, доцент
Директор Нижегородского ЦНТИ – филиала «РЭА» Минэнерго России (Россия)
Васильев Алексей Николаевич – доктор технических наук, профессор
«Всероссийский научно-исследовательский институт электрификации
сельского хозяйства» (Россия)
Виноградов Александр Владимирович – кандидат технических наук, доцент
«Орловский государственный аграрный университет» (Россия)
Волхонов Михаил Станиславович – доктор технических наук, профессор
«Костромская государственная сельскохозяйственная академия» (Россия)
Генова Светлана Игоревна – доктор экономики, конференциар-университар
«Комратский государственный университет» (Молдова)
Гладких Анатолий Афанасьевич – кандидат технических наук, доцент
«Ульяновский государственный технический университет» (Россия)
Гришова Инна Юрьевна – доктор экономических наук, профессор
«Одесская национальная академия пищевых технологий» (Украина)
Докучаев Владимир Анатольевич – доктор технических наук, профессор
«Московский технический университет связи и информатики» (Россия)
Золотов Александр Васильевич – доктор экономических наук, профессор
«Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского» (Россия)
Иртыщева Инна Александровна – доктор экономических наук, профессор
«Николаевский институт кораблестроения имени адмирала Макарова» (Украина)

Входит в перечень
рецензируемых
научных журналов,
зарегистрированных
в системе
«Российский
индекс научного
цитирования»

Входит в базу научных
электронных библиотек:
«eLibrary.ru»
«Киберленинка»

Подписной индекс
журнала в агентстве
«Книга-Сервис»:
40740.

Учредитель:
Государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего профессионального
образования
«Нижегородский
государственный инженерно-
экономический институт»

Адрес редакции, издателя,
типографии:
606340, Россия,
Нижегородская обл.,
город Княгинино,
улица Октябрьская, дом 22а

Клокар Олег Александрович – доктор экономических наук, доцент
«Болоцовский институт экономики и управления Открытого международного университета развития человека» (Украина)

Кондратьева Надежда Петровна – доктор технических наук, профессор
«Ижевская государственная сельскохозяйственная академия» (Россия)

Коршунов Илья Алексеевич – кандидат химических наук, доцент
заместитель министра образования Нижегородской области (Россия)

Крюкова Ирина Александровна – доктор экономических наук, профессор
«Одесский государственный национальный университет» (Украина)

Ключник Алена Владимировна – доктор экономических наук, профессор
«Николаевский национальный аграрный университет» (Украина)

Кусаинов Талгат Аманжолович – доктор экономических наук, профессор
«Казахский агротехнический университет им С. Сейфуллина» (Казахстан)

Лагодненко Владимир Викторович – доктор экономических наук, профессор
«Николаевский национальный аграрный университет» (Украина)

Лекомцев Петр Леонидович – доктор технических наук, профессор
«Ижевская государственная сельскохозяйственная академия» (Россия)

Максимов Иван Иванович – доктор технических наук, профессор
«Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» (Россия)

Мигус Ирина Петровна – доктор экономических наук, доцент
«Черкасский национальный аграрный университет
имени Богдана Хмельницкого» (Украина)

Назарова Галина Валентиновна – доктор экономических наук, профессор
«Харьковский национальный экономический университет» (Украина)

Наумов Сергей Васильевич – доктор педагогических наук, профессор
Министр образования Нижегородской области (Россия)

Оболенский Николай Васильевич – доктор технических наук, профессор
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Озина Альбина Михайловна – доктор экономических наук, профессор
Нижегородский институт управления – филиал «Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации» (Россия)

Осокин Владимир Леонидович – кандидат технических наук, доцент
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Папков Борис Васильевич – доктор технических наук, профессор
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Сербин Владимир Иванович – доктор хабилитат технических наук,
конференциар-университар «Государственный Аграрный университет» (Молдова)

Серебряков Александр Сергеевич – доктор технических наук, профессор
«Московский университет путей и сообщений, Нижегородский филиал» (Россия)

Смагин Алексей Аркадьевич – доктор технических наук, профессор
«Ульяновский государственный университет» (Россия)

Сохацкая Елена Николаевна – доктор экономических наук, профессор
«Тернопольский национальный экономический университет» (Украина)

Сулов Сергей Александрович – кандидат экономических наук, доцент
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Удалов Олег Фёдорович – доктор экономических наук, профессор
«Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского» (Россия)

Фролова Ольга Алексеевна – доктор экономических наук, профессор
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Шавандина Ирина Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент
«Нижегородский государственный инженерно-экономический институт» (Россия)

Царегородцев Евгений Иванович – доктор экономических наук, профессор
«Марийский государственный университет» (Россия)

Чирва Ольга Григорьевна – доктор экономических наук, доцент
«Уманский государственный педагогический университет
имени Павла Тычины» (Украина)

Сайт:
Учредителя <http://www.ngiei.ru>
Журнала <http://vestnik.ngiei.ru>
E-mail: ngieipc@gmail.com

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)

Свидетельство
о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ФС77-52336
от 25.12.2012 г.

Корректор:
Т. А. Быстрова
Технический редактор:
Н. А. Шуварина
Перевод на английский язык:
Д. В. Быкова
Компьютерная верстка:
Д. Е. Яшин

Подписано в печать:
23.01.2015 г.
по графику 16:00;
фактически 15:00
Формат: 60x84, 1/8

Усл. печ. л. 11,55
Уч.-изд. л. 12,22

Тираж 1 000 экз.
Заказ 7.
Цена свободная.

СОДЕРЖАНИЕ

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ МЕЖДУ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕМ И ДИЛЕРОМ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АВТОВАЗ» Бурганов Александр Николаевич	5
ПЕРЕРАБОТКА ЗЕРНА, КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Генералов Иван Георгиевич, Смирнов Николай Александрович.....	10
О ПОНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ЭТАПАХ ЕГО ПОСТАНОВКИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Игошина Юлия Александровна, Черемухин Артем Дмитриевич.....	18
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА Коваленко Оксана Григорьевна, Колачева Наталья Вениаминовна.....	25
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА Колачева Наталья Вениаминовна, Быкова Наталья Николаевна.....	29
ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Курилова Анастасия Александровна, Курилов Кирилл Юрьевич.....	36
ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Курилов Кирилл Юрьевич, Курилова Анастасия Александровна.....	42
ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИЧНОЙ ОТЧЕТНОСТИ Луговкина Оксана Алексеевна, Ахметвалеева Алина Джалиловна.....	46
ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ Лысов Иван Александрович, Колачева Наталья Вениаминовна.....	50
МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ Лысов Иван Александрович, Колачева Наталья Вениаминовна.....	54
ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Медведева Екатерина Викторовна.....	59
АКТУАЛЬНОСТЬ КОЭФФИЦИЕНТНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ Петрова Елена Юрьевна, Филатова Елена Владимировна.....	65
ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ДЕРИВАТИВОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ХЕДЖИРОВАНИЯ РИСКОВ Полтева Татьяна Владимировна, Лукьянова Екатерина Сергеевна.....	69
К ВОПРОСАМ О ВЗАИМОСВЯЗИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА Смагина Анастасия Юрьевна.....	74
К АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА Шнайдер Виктор Викторович, Атаулов Руслан Раисович.....	79
РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ Шнайдер Ольга Владимировна, Смагина Анастасия Юрьевна.....	84
НАШИ АВТОРЫ.....	90

CONTENT

FEATURES OF SETTLEMENTS BETWEEN THE AUTOMAKER AND THE DEALER BY THE EXAMPLE OF JSC «AVTOVAZ» Burganov Alexander Nikolaevich	5
GRAIN PROCESSING AS ONE OF WAYS OF INCREASE COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL ORGANIZATIONS Generalov Ivan Georgievich, Smirnov Nikolay Aleksandrovich.....	10
ABOUT MANAGERIAL ACCOUNTING AND STEPS OF ITS DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS Igoshin Yuliya Aleksandrovna, Cheryomukhin Artem Dmitrievich.....	18
THEORETICAL FUNDAMENTALS OF FINANCIAL MANAGEMENT Kovalenko Oksana Grigoryevna, Kolacheva Natalia Veniaminovna.....	25
THE FINANCIAL RESULT OF THE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF EVALUATION AND ANALYSIS Kolacheva Natalia Veniaminovna, Bykova Natalia Nikolaevna.....	29
ASSESSMENT OF THE PROFITABILITY OF MOTOR VEHICLE MANUFACTURERS Kurilova Anastasia Alexandrovna, Kurilov Kirill Yuryevich.....	36
EVALUATION OF FINANCIAL RESULTS AUTOMOTIVE INDUSTRY Kurilov Kirill Yuryevich, Kurilova Anastasia Alexandrovna.....	42
BASIC REQUIREMENTS FOR PUBLIC REPORTING Lugovkina Oksana Alekseevna, Ahmetvaleeva Alina Dgalilovna.....	46
FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT METHODOLOGY Lysov Ivan Aleksandrovich, Kolacheva Natalia Veniaminovna.....	50
FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT METHODOLOGY Lysov Ivan Aleksandrovich, Kolacheva Natalia Veniaminovna.....	54
BUILDING A SYSTEM OF TAX CONTROL OVER FINANCIAL RESULTS CONSTRUCTION ORGANIZATIONS Medvedeva Ekaterina Viktorovna.....	59
THE RELEVANCE COEFFICIENT ESTIMATION METHOD FINANCIAL STABILITY Petrova Elena Yurievna, Filatova Elena Vladimirovna.....	65
THE PRACTICE OF USING DERIVATIVES AS INSTRUMENT FOR HEDGING Polteva Tatiana Vladimirovna, Luk'yanova Ekaterina Sergeevna.....	69
TO THE QUESTION OF THE RELATIONSHIP SYSTEM OF FINANCIAL, MANAGERIAL AND TAX ACCOUNTING Smagina Anastasia Yrievna.....	74
ONE OF THE ISSUES OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT Schneider Viktor Viktorovich, Ataulov Ruslan Raisovich.....	79
THE REAL PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF TAXATION OF THE MODERN ECONOMY Shnaider Olga Vladimirovna, Smagina Anastasia Yrievna.....	84
OURA UTHORS	90

**ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ МЕЖДУ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕМ И ДИЛЕРОМ
НА ПРИМЕРЕ ОАО «АВТОВАЗ»**

© 2015

А. Н. Бурганов, финансовый директор
ООО «Верона-Моторс-Тольятти, Тольятти (Россия)

Аннотация. Сфере денежно-товарных отношений между автопроизводителем и дистрибьютором присуща определенная специфика. Меняющаяся ситуация на автомобильном рынке из-за изменения финансовой конъюнктуры вносит корректировки в установленные взаимоотношения. В 2014 г. объемы продаж на российском автомобильном рынке снизились. По результатам 2015 года планируется продолжение падения рынка, дилерские компании ожидают восстановления рынка в 2016–2017 гг., ОАО «АВТОВАЗ», напротив, ожидает рост своих продаж. Дилерская сеть ОАО «АВТОВАЗ» является крупнейшей в России. В статье раскрывается понятие «дилер», определяется специфика расчетов дилерских компаний, анализируется порядок оплаты автомобилей на примере ОАО «АВТОВАЗ» с дилерской сетью, приводится пример системы мотивации. В статье рассматривается сложившаяся система взаимоотношений региональных банков с дилерами ОАО «АВТОВАЗ», а также поднимается проблематика привлечения заемного финансирования на цели пополнения оборотных средств. В последней части статьи рассматривается текущая система расчетов после изменения политики ОАО «АВТОВАЗ» в отношении дилеров – переход на предоплату автомобилей с января 2015 года, а также изменение политики стимулирования продаж автомобилей дилерами (увеличение постоянной части дилерской маржи).

Ключевые слова: автомобильная промышленность, автомобильный рынок, АВТОВАЗ, дилер, дилерская премия, продажи, программа утилизации, предоплата.

Продажи отечественных автомобилей серьезно превалируют над показателями реализации иномарок в Самарской области. Уровень развития автомобильного рынка и дилерских сетей в Самарской области довольно высок, это связано, прежде всего, с исторически сложившейся значимой ролью, которую играет автомобильная промышленность в экономике региона, а также расположением в области ОАО «АВТОВАЗ» и компаний, связанных с ним. На долю области приходится 61,2 % производства легковых автомобилей в России [1].

В 2014 г. российский автомобильный рынок снизился на 10,3 %, или на 286 143 штук проданных новых легковых и легких коммерческих автомобилей по сравнению с аналогичным периодом 2013 года (данные Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса). В 2014 году было продано всего 2 491 404 автомобилей [2].

Существенное влияние на авторынок в 2014 оказывала неопределенность геополитической ситуации, ослабление курса рубля и повышение цен, снижение уровня уверенности потребителей и замедление темпов роста розничных продаж, снижение темпов роста ВВП и угроза стагнации экономики. Внешнеполитические факторы негативно влияют на динамику цен на автомобили и процентные ставки по автокредитованию. Ожидаемое снижение прямых иностранных инвестиций также ока-

зывает негативный эффект на развитие автопроизводства и продажи автомобилей в России [3].

Аудиторская компания Ernst&Young в начале декабря 2014 г. совместно с ассоциацией Российских автомобильных дилеров провела исследование, посвященное перспективам развития автомобильной отрасли и планам российских дилеров. Согласно полученным результатам, после снижения спроса на автомобили в 2015 году дилерские компании ожидают, что рынок начнет восстанавливаться в 2016–2017 гг. Недавняя существенная девальвация рубля, повлиявшая на операционную деятельность дилеров, может скорректировать ожидания как по темпу снижения рынка, так и по времени его восстановления. В опросе принимали участие руководители 64 дилерских компаний [4]. Результаты представлены ниже:

– 83 % участников исследования называют продление программы утилизации наиболее эффективной мерой государственной поддержки. Наиболее действенными из дополнительных мер, по мнению 66 % респондентов, являются субсидирование автокредитов и развитие программ льготного кредитования;

– 69 % участников опроса считают, что текущее снижение спроса на автомобили может привести к консолидации отрасли. Более трети компаний рассматривают возможность слияний или при-

обретений, а 77 % респондентов продажу отдельных дилерских центров;

– 45 % респондентов прогнозируют спад в 2015 году более чем на 15 %, при этом одна пятая респондентов считает, что он превысит 20 %. По мнению дилеров, сегмент премиальных автомобилей будет более устойчив к спаду, чем массовый. Средний ожидаемый темп снижения продаж в премиальном сегменте составляет 7 %, а в массовом 19 %;

– 34 % автодилеров, несмотря на ситуацию на рынке, не будут откладывать реализацию инвестиционных проектов по развитию дилерской сети и не планируют сокращать персонал.

По прогнозам аналитиков, в условиях снижающегося спроса и избытка дилерских центров в 2015 году в отрасли будет наблюдаться тенденция консолидации бизнеса и роста числа сделок по финансовой реструктуризации. Небольшие компании будут уходить с рынка или приобретаться крупными игроками. Наиболее устойчивыми к спаду окажутся компании с диверсифицированными портфелями марок, а также компании с хорошо развитым бизнесом в сфере торговли подержанными автомобилями.

Несмотря на спад, российский автомобильный рынок характеризуется значительным долгосрочным потенциалом, который будет реализован за счет увеличения уровня автомобилизации и обновления устаревшего парка. В долгосрочной перспективе действенными мерами могут стать введение ограничения на максимальный возраст автомобиля, развитие мощностей по утилизации, замена транспортного налога экологическим сбором и меры, направленные на удешевление стоимости владения автомобилем [5, 6, 7, 8].

Дилерская сеть ОАО «АВТОВАЗ» является крупнейшей в России. География поставок автомобилей LADA охватывает 218 населенных пунктов в регионах с высокой плотностью автомобильного парка.

Под дилером ОАО «АВТОВАЗ» понимается юридическое лицо, осуществляющее свою торговую деятельность по продаже продукции ОАО «АВТОВАЗ» и ее сервисное сопровождение на территории, определенной дилерским соглашением [9].

Подход к продажам автомобилей LADA основан на прогрессивной модели экономики дилера и скорректирован с учетом требований рынка. В зависимости от полученных результатов оценки выполнения требований ОАО «АВТОВАЗ» официальным дилерам LADA рассчитывается и выплачи-

вается соответствующая премия по итогам отчетного периода. Премии и скидки рассчитываются от рекомендуемой розничной цены. Максимальная скидка может составлять 8 %.

При реализации автомобилей официальным дилерам «АВТОВАЗ» устанавливается цена реализации со скидкой от действующей рекомендуемой розничной цены в размере 6 %. Для дилеров, расположенных в стратегических регионах, скидка составляет 6,5 % или 7,5 %.

Система премирования рассчитана на мотивацию повышения эффективности работы дилерской сети. Целевая структура переменной части включает три компонента и распространяется только на официальных дилеров, дистрибьюторов автомобилей марки LADA, расположенных на территории России: премия за выполнение плана продаж; премия за выполнение стандартов; премия за удовлетворенность клиентов. Размер ежемесячной премии составляет максимум 1 %, квартальной премии – 3 %.

Со всеми дилерами проводится работа по развитию бизнеса. Для этого организуется диагностика по оценке уровня организации бизнес-процессов и исполнения стандартов дилера. По итогам диагностики определяются приоритетные направления по улучшению качества продаж и послепродажного обслуживания, а также первоочередные меры по улучшению ситуации по тем направлениям, где выявлен наибольший уровень отставания. В дальнейшем совместно с дилером определяются приоритеты в работе с потребителями, организации дилерского центра, оптимизации процессов продаж и послепродажного обслуживания, системы управления предприятием, подбора персонала. Следующий шаг дилер осуществляет сообщая выработанные решения: оптимизирует организационную структуру предприятия, вводит изменения в систему мотивации персонала, организует рациональную работу по управлению продажами и послепродажным обслуживанием и т. д.

Оценка эффективности мероприятий проводится путём мониторинга контрольных показателей, сформированных на основании данных ежемесячного выборочного опроса потребителей. Такая модель взаимодействия в цепочке производитель дилер-потребитель позволяет максимально объективно отразить степень лояльности клиентов к дилерскому центру, удовлетворенности качеством продаж и послепродажного обслуживания.

Последние десять лет «АВТОВАЗ» поэтапно проводит реорганизацию сервисно-сбытовой сети. Ключевыми моментами реорганизации стали: чет-

кая система взаимоотношений с корпоративной дисциплиной, с едиными требованиями к отчетности, с созданием единой информационной системы для более эффективного взаимодействия в цепочке «завод-дилер», централизованная поставка запасных частей дилерам. Переход на одноуровневую систему поставок с едиными отпускными ценами позволил потребителю приобретать автомобиль в любом регионе России практически по единой цене.

Все дилеры разделены на четыре категории. К первой категории относятся предприятия с годовым объемом поставок от 2 400 автомобилей, ко второй категории – с объемом поставок от 1 200 автомобилей, к третьей – с объемом от 600 автомобилей. Четвертая категория дилеров без права продажи автомобилей осуществляет сервисные услуги и расположена на территориях, где рынок розничных продаж поделен между существующими дилерами, а производственных мощностей по сервисному обслуживанию недостаточно. Кроме установленной квоты, дилеры по категориям отличаются различными требованиями по площади земельного участка, торгового помещения, СТО, складу запасных частей и наличию соответствующего оборудования, оказанию услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей.

Специфика расчетов дилерских компаний.

1. ОАО «АВТОВАЗ» отгружает товарные автомобили с учетом установленной квоты на каждого дилера.

2. Ежемесячная оплата поставки товарных автомобилей в период с 20–31 число, производимых на ОАО «АВТОВАЗ» с 1-го числа следующего месяца, в указанный период привлекаются кредитные средства.

3. Погашение кредитных средств осуществляется по мере реализации товарных автомобилей. В основном срок использования кредитных средств составляет 7–10–30–60 календарных дней.

4. Сумма заемных средств превышает стоимость имущества заемщика в несколько раз.

5. Отгрузка продукции на товарную площадку в г. Тольятти осуществляется в доле до 30 % общей квоты; остальные автомобили непосредственно направляются с производственной площадки ОАО «АВТОВАЗ» по месту назначения в регионы.

6. Расчеты покупателей (в регионах поставки) осуществляются по мере реализации товарных автомобилей. В последнее время расчеты осуществляются по предоплате.

Большинство дилеров первой категории в г. Тольятти осуществляют функции финансовых

операторов во взаимоотношениях ОАО «АВТОВАЗ» с региональными дилерами. Финансовые операторы заключают договоры поставки с ОАО «АВТОВАЗ» на квоты региональных дилеров, закрепленных за соответствующим финансовым оператором. При этом оплата квоты регионального дилера осуществляется финансовым оператором за счет собственных средств [10, 11, 12, 13]. Товарные автомобили распределяются в закрепленные регионы по организациям (дилерам), подконтрольным дилеру (доля дилера, как правило, в уставном капитале подконтрольного общества составляет не менее 51 % с целью минимизации рисков). До 30 % квоты реализуется дилером на торговой площадке г. Тольятти в розницу.

Организации-покупатели в регионах реализуют автомобили в розницу по агентскому договору, заключенному с дилером–финансовым оператором или по договору с рассрочкой платежа по мере реализации. Поступающие денежные средства от покупателей на расчетные счета дилеров направляются на погашение банковских кредитов практически ежедневно.

Сложившаяся система взаимоотношений банков в регионе с дилерами ОАО «АВТОВАЗ» предусматривает в подавляющем большинстве случаев проведение кредитно-документарных операций на следующих условиях:

– кредитование под залог товаров в обороте (товарных автомобилей) без предоставления залогодержателю оригиналов ПТС;

– бланковое кредитование;

– кредитование под залог приобретаемых автомобилей;

– кредитование под заклад векселей дилеров;

– кредитование под поручительство учредителей (акционеров) заемщика.

Не исключается возможность кредитования под залог недвижимого имущества, транспорта, оборудования станций технического обслуживания при наличии данного имущества на балансе предприятия и оформленного в собственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

При привлечении финансирования банка для пополнения оборотных средств с обеспечением в виде залога возникают следующие проблемы:

1. Стоимость фактического неснижаемого остатка товарных автомобилей на площадке дилера, как правило, не превышает 5–10 % от средней ссудной задолженности по кредитам, предоставленным в основном под залог товаров в обороте. В банках, как вариант, используется залог товарных автомобилей по кредитуемому контракту (модель-

ный ряд автомобилей в приложенной спецификации к договору поставки ОАО «АВТОВАЗ») либо по практике Сбербанка «имущественное обеспечение на всю сумму обязательств по кредитному договору» или «залог товаров в обороте (товарные автомобили)» без обозначения модельного ряда и других идентификационных признаков.

2. Рыночная стоимость оборудования незначительная (3–5 % от средней ссудной задолженности) и представляет собой оборудование станции технического обслуживания, офисную технику, эксплуатируемый автотранспорт, системы связи, охраны. Затраты по рыночной оценке и страхованию увеличивают стоимостные параметры сделки на 0,5–1,5 % годовых. Использование данного имущества допустимо в качестве залога, однако его залоговая стоимость позволит покрыть менее 10 % от объема ежемесячных поставок и, соответственно, потребностей в кредитных ресурсах.

3. Недвижимость, оцененная по рыночной стоимости и составляющая в среднем значении 30–60 % от ссудной задолженности, может использоваться в залоге по обязательствам на оптимальный срок кредитования до 12 месяцев с соответствующими стоимостными параметрами сделок на этот срок. Оформление залога (недвижимости) с учетом периода времени регистрации залоговой сделки (или изменений сделки) в органах государственной регистрации не позволяет оперативно выполнять обязательства перед поставщиком (ОАО «АВТОВАЗ»).

До последнего времени ОАО «АВТОВАЗ» поставлял дилерам автомобили с рассрочкой платежа примерно на месяц. Однако с января 2015 г. приобретение машин дилерами возможно только по предоплате.

При этом «АВТОВАЗ» изменил и политику стимулирования дилеров. В первом квартале 2015 г. бонусы дилерам выплачиваться не будут, а также не будет компенсироваться часть рекламных затрат. Одновременно автопроизводитель увеличил постоянную часть дилерской маржи с 6 до 10 %. Иными словами, дилерская маржа вырастает, переменная часть, включая рекламу, ранее составляла 2–2,3 %, в сумме получалось 8–8,3 % [14].

Переход на предоплату требует наличие свободной ликвидности у дилеров для выкупа автомобилей. Однако после 16 декабря 2014 года привлечь кредитное финансирование проблематично из-за роста ключевой ставки: процентные ставки по кредитам банков увеличились на 10–15 %, банки готовы выдавать кредиты только первоклассным заемщикам. Дилеры считают, что закупки сокра-

тятся. Сокращение закупок невыгодно и самому «АВТОВАЗу», т. к. это грозит затовариванием складов и снижением продаж. В 2015 году российский автомобильный рынок продолжит сокращение, но у «АВТОВАЗа» на фоне удорожания иномарок из-за роста курса доллара и евро есть шансы укрепить позиции.

Предоплата страхует производителей от финансовых, в том числе валютных, рисков. Такой подход активно использовался в кризис 2009 года, когда российский рынок сократился вдвое и некоторые дилеры перестали осуществлять платежи. В ноябре-декабре 2014 г. из-за падения рубля глобальные автоконцерны понесли прямые убытки на общую сумму 700–800 млн долларов.

Предоплата ранее уже использовалась «АВТОВАЗом», но как альтернативный вариант, в этом случае компания предоставляла дилеру дополнительную скидку.

Отказ от переменной части маржи – временное решение. Такой подход будет использоваться до разработки новой модели взаимоотношений с дилерами, включая новые требования к салонам, ее готовит команда нового вице-президента по продажам и маркетингу.

В 2014 г. российские продажи LADA упали на 15 % до 387 307 штук. Для стимулирования продаж в январе 2015 г. «АВТОВАЗ» возобновил программу утилизации автомобилей. Условия остались аналогичными условиям 2014 года: скидка в 50 000 руб. на покупку нового автомобиля при сдаче старого в утилизацию и 40 000 руб. при использовании схемы trade-in. Программа продлится до 31 марта 2015 г. [15].

Предыдущая госпрограмма обновления автопарка действовала в сентябре-декабре 2014 г., на ее поддержку государство выделило 10 млрд руб. в виде субсидий. «АВТОВАЗ» досрочно выбрал лимит в 2 млрд руб., установленный на компанию, и продолжил программу за свой счет. В январском интервью газете «Коммерсантъ» президент «АВТОВАЗа» Бу Андерссон пояснил, что на этот этап предприятие потратило около 500 млн руб. О возобновлении программы заявил также «Соллерс» на автомобили «УАЗ» и SsangYong.

В 2015 году рынок может сократиться на 24 % до 1,89 млн шт., считают в Ассоциации европейского бизнеса. По оценке «АВТОВАЗа» российский рынок легковых машин может сократиться на 19 % до 1,9 млн шт. Планируемые объемы продаж LADA компания не раскрывает, но прогнозирует 15–20 % рост общих продаж (504 965–526 920 шт.).

Также «АВТОВАЗ» намерен увеличить в 2015 г. долю на российском рынке до 20 % (по итогам 2014 г. она составляет 16,6 %). Росту продаж может помочь повышение локализации автомобилей LADA (сейчас она в среднем 81 %) и вывод на рынок двух новых моделей LADA Vesta и LADA Xray. Благодаря высокой локализации у «АВТОВАЗа» больше возможностей сдерживать рост цен в отличие от иностранных автомобилей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.
2. Автомобильный рынок сократился на 10 % в 2014 году // Пресс-релиз АЕВ от 15.01.2015 / <http://www.aebrus.ru/ru/press/>.
3. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.
4. <http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment/EY-russia-blitz-survey-december-2014-audealers>.
5. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Использование системы таргет-костинг для повышения эффективности деятельности предприятий российской автомобильной промышленности // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 50–54.
6. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия:

Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.

7. Курилова А. А. Методические положения оценки рисков на предприятиях автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 21–23.

8. Шмыгов А. Ф., Фролова О. Ю. Тенденции автомобильного кластера Самарской области на современном этапе развития // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 107–110.

9. Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ» [сайт]. URL: <http://www.lada.ru/> (дата обращения: 29.09.2014).

10. Артемьев А. В. Оценка динамики и структуры финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ» // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 7–10.

11. Мальцев А. Г., Мальцева Т. А. Оценка результатов деятельности ОАО «АВТОВАЗ» в 2013 году // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 83–87.

12. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Организация системы внутреннего аудита на предприятиях автомобильной промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 32–34.

13. Курилов К. Ю. Применение программы обратного выкупа на предприятиях автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2014. № 2. С. 57–60.

14. Штанов В. Lada по предоплате // Ведомости. 15.01.2015. № 4. (3750).

15. Штанов В. «АВТОВАЗ» запустил программу утилизации автомобилей // Ведомости. 20.01.2015. № 7. (3753).

FEATURES OF SETTLEMENTS BETWEEN THE AUTOMAKER AND THE DEALER BY THE EXAMPLE OF JSC «AVTOVAZ»

© 2015

A. N. Burganov, financial director
LLC «Verona-Motors-Togliatti», Togliatti (Russia)

Annotation. The sphere of money-commodity relations between the manufacturer and the distributor has a certain specificity. The changing situation in the automotive market due to changes in financial conditions, make adjustments to the established relationship. In 2014, sales volumes in the Russian automotive market declined. According to the results of 2015 it is planned to continue falling market, dealer companies expect market recovery in 2016–2017, OJSC «AVTOVAZ», by contrast, expects growth of its sales. The dealer network of JSC AVTOVAZ is the largest in Russia. The article reveals the concept of «dealer» is determined by the specifics of the calculations dealer companies, analyzed the payment of hire at OJSC «AVTOVAZ» with its dealer network, is an example of a system of motivation. The article discusses the current system of relationships between the regional banks with

dealers of OJSC «AVTOVAZ» and also raised the issue of debt Finance for working capital. In the last part of the article explores the current settlement system after changing the policy of OJSC «AVTOVAZ» in relation dealers will go to the prepayment of cars from January 2015, as well as policy changes to stimulate sales car dealers (increase permanent part of the dealer's margin).

Keywords: automotive industry, AVTOVAZ, dealer, car market, sales, recycling program, dealer award, prepayment.

УДК 338.43

ПЕРЕРАБОТКА ЗЕРНА, КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2015

И. Г. Генералов, преподаватель кафедры «Экономика и статистика»

Н. А. Смирнов, преподаватель кафедры

«Техническое обслуживание, организация перевозок и управление на транспорте»

Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, Княгинино (Россия)

Аннотация. Зернопроизводство является базисом для развития аграрной экономики любой страны. Продовольственное зерно обеспечивает человека необходимыми крупами, хлебом и хлебобулочными изделиями, а фуражное – отрасль животноводства ценными по своей питательности кормами. От конкурентоспособности отечественных зернопроизводителей зависит развитие других отраслей аграрной экономики.

В статье рассмотрена динамика ввоза-вывоза зерна в Российской Федерации за период 2009–2013 гг. В результате была выявлена тенденция сокращения объемов чистого экспорта и увеличения ввоза зарубежного зерна, что должно являться сигналом для отечественных зернопроизводителей. Вопросы повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей были актуальными как во времена Российской империи и перестроечного Советского Союза, так и остаются актуальными и в наше время. Следует сказать, что понятие «конкурентоспособность» не имеет в нормативно-правовых актах законодательно закреплённой трактовки, однако встретить данный термин можно практически в любом законе.

Сельскохозяйственные организации, занимающиеся переработкой своей продукции, как правило, намного конкурентоспособнее, так они могут экономить на сырье. В период с 1994 по 2014 гг. наметилась негативная тенденция сокращения переработки зерна в Российской Федерации. Многие экономисты считают, что одним из важных показателей, характеризующих конкурентоспособность, является цена реализации. Группировка по данному показателю сельскохозяйственных организаций 2013 г. Нижегородской области показала, что в данном регионе наиболее конкурентоспособными являются хозяйства, реализующие свое зерно по цене от 10,77 до 14,36 руб. за 1 кг.

В статье также уделено внимание изменению объемов переработки продовольственного зерна в муку, ее последующую переработку в хлеб и хлебобулочные изделия. Были выявлены основные центры (ведущие федеральные округа) производства муки, хлеба и хлебобулочных изделий и крупы в Российской Федерации за период 2011–2013 гг. Также в последние годы всё более важное место в обеспечении конкурентоспособности продукции животноводства имеет производство фуражного зерна.

Ключевые слова: аграрная экономика, зерно, комбикорм, конкурентоспособность, конкурентная устойчивость, конкуренция, крупа, мука, переработка, продовольственное зерно, рынок зерна, фураж, хлеб, цена реализации.

Под влиянием глобального роста населения, развития экономик и урбанизации, спрос на продовольственные товары увеличивается кроме того, ожидается, что в ближайшие десятилетия эта тенденция сохранится, а к 2050 году спрос на продовольствие вырастет на 70 процентов [1, с. 46]. АПК является одним из крупнейших и жизненно важных секторов российской экономики, на его долю при-

ходится 8,5 % валового внутреннего продукта, он формирует свыше 45 % розничного товарооборота. Более чем 50 отраслей экономики сопряжены с аграрной сферой [2, с. 33]. В состав АПК входит сельское хозяйство, производство средств производства для сельского хозяйства, переработка и хранение продукции сельского хозяйства и инфраструктура, которая объединяет все три элемента.

Проблемы в том или ином элементе АПК оказывают существенное влияние на другие, что проявляется в снижении эффективности и конкурентоспособности всего комплекса.

Устойчивость зернопроизводства является базисом развития сельского хозяйства и АПК в целом. Фуражное зерно, будучи основой производства животноводческой продукции и комбикормов, тем самым формирует межотраслевые пропорции в агропромышленном производстве, определяет развитие всего зернового рынка и имеет высокую социально-экономическую значимость, как для страны, так и для ее отдельных регионов независимо от того, являются ли они производителями или потребителями фуражного зерна [3, с. 2]. В свою очередь, продовольственное зерно обеспечивает насе-

ление хлебными и хлебобулочными, макаронными, крупяными и иными пищевыми изделиями.

Рынок зерна и продуктов его переработки занимает особое место на агропродовольственном рынке России. Природно-климатические условия отдельных регионов, близость к рынкам сбыта, спрос на производимое зерно (как внутри региона, так и за его пределами), затраты на транспортировку и другие факторы определяют различную структуру посевов зерновых культур, технологию их возделывания, производство зерна на душу населения и его качество, себестоимость единицы продукции, объемы ввоза-вывоза. В совокупности все эти факторы формируют конкурентное преимущество региона и его зернового производства [4, с. 52].

Таблица 1 – Изменение объема ввоза-вывоза зерна в РФ за период 2009–2013 гг, млн тонн

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
Импорт	0,4	0,4	0,7	1,2	1,5	375,0
Экспорт	21,8	13,9	18,3	22,5	19	87,2
Чистый экспорт	21,4	13,5	17,6	21,3	17,5	81,8

В период с 2009 по 2013 гг. значительно увеличился ввоз зерна в РФ, который составил 1,5 млн тонн. Значительно сократились темпы роста экспорта отечественного зерна в зарубежные страны, который составил 87,2 % от уровня 2009 г. В связи с увеличением более, чем в 3,7 раза импорта и сокращением на 2,8 млн тонн экспорта, чистый экспорт в 2013 г. составил лишь 17,5 млн тонн, что ниже уровня 2009 г. на 18,2 %.

Ввиду складывающейся негативной тенденции отечественные зернопроизводители должны задуматься о конкурентоспособности своей продукции и сохранении своих позиций на рынке конкурентной устойчивости.

В словаре С. И. Ожегова указано, что конкурентоспособность – это способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам [5, с. 291].

Конкурентная устойчивость предусматривает способность предприятия к удержанию конкурентных позиций в течение определенного, как правило, долгосрочного периода времени [6, с. 29].

Вопросы повышения конкурентоспособности различных экономических систем стали очень актуальны для отечественных экономических исследований с момента вступления России на путь рыночных преобразований. Задачи повышения конку-

рентоспособности в качестве первоочередных формулируются на разных уровнях – от федерального правительства до руководства предприятий [7].

Законодательно трактовка понятия «конкурентоспособность» не закреплена ни в одном нормативно-правовом акте РФ, однако о необходимости повышения ее уровня стали задумываться еще во времена Российской Империи.

На рубеже XIX–XX столетий Российская империя оставалась аграрной страной. Недостаточная емкость внутреннего рынка толкала Россию на захват внешних [8, с. 137]. Сельскохозяйственная продукция по-прежнему являлась основной в структуре экспорта страны. Отставание в техническом развитии и общинное владение землей способствовали низкой конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. После Октябрьской революции роль конкуренции в экономике значительно снизилась, что явилось следствием перехода к административно-командной экономике.

Так, например, Б. И. Пугинский отмечал, что на протяжении 70-летнего советского периода конкуренция рассматривалась как явление, присущее лишь капиталистической системе и чуждое социализму. Более того, конкуренция подавлялась силами контролирующими и даже правоохранительными органами [9]. Следует сказать, что уже к середине

80-х годов XX в. в СССР стали задумываться об обеспечении конкурентоспособности и конкуренции между товаропроизводителями. Например, о необходимости конкуренции на рынке уже было написано в п. 2 Постановления Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций» [10].

Немного ранее советское руководство стало задумываться и о конкурентоспособности производимой продукции, 26 мая 1988 г. в силу вступает Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-XI «О кооперации в СССР», задачей которого являлось раскрытие огромных потенциальных возможностей кооперации, возрастание ее роли в ускорении социально-экономического развития страны, усиление процесса демократизации хозяйственной жизни,

придания нового импульса колхозному движению, создания условий для вовлечения в кооперативы широких слоев населения.

Деятельность кооператива в области научно-технического прогресса должна быть направлена на производство продукции (работ, услуг), обладающей конкурентоспособностью на рынке. Кооперативам, осуществляющим производственную деятельность и их союзам (объединениям), продукция (работы, услуги) которых обладает конкурентоспособностью на внешнем рынке, может быть в установленном порядке предоставлено право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций [11].

На возвращение к проблеме конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей повлияли в середине 80-х гг. идеи советского руководства мирного перехода к рынку, частной собственности, которые проявились в перестройке.

Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации
обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти с предпринимательским сообществом
модернизация промышленности и повышение конкурентоспособности отечественной продукции на основе внедрения новой техники и технологий, увеличения объемов экспорта высокотехнологичной продукции
реализация научно-технической и инновационной политики с учетом конкурентных преимуществ Российской Федерации
укрепление конкурентных позиций российских организаций на внешнем и внутреннем рынках
развитие конкуренции и ограничение монополистической деятельности
создание условий для развития предпринимательства, в том числе малого
сокращение административного вмешательства в предпринимательскую деятельность
формирование условий для экономической заинтересованности субъектов предпринимательской деятельности в развитии и поддержке социальной сферы

Рисунок 1 – Основные задачи, решаемые Советом по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации

Начало 2000-х стало важной точкой в развитии обеспечения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. 2 июня 2004 г. Председатель Правительства Российской Федера-

ции М. Фрадков организовал Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации, который стал постоянно действующим совещательным органом,

образованным для обеспечения практического взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, предпринимательского сообщества и научной общественности в целях выработки предложений по созданию эффективных механизмов повышения конкурентоспособности экономики и развития предпринимательства в Российской Федерации [12].

На конкурентоспособность производимой продукции и организации в целом оказывают существенное влияние как ценовые, так и неценовые факторы. Одним из перспективных путей повыше-

ния конкурентоспособности зернопроизводителей является производство продуктов переработки зерна.

Тенденция сокращения объема переработки зерна с 1994 года в РФ по линейному уравнению $y = -0,3211x + 50,187$ (y – переработано зерна на муку, крупу, комбикорма и другие цели, млн тонн, x – порядковый номер года) выразилась в 0,3211 млн тонн в год, при этом точность данного уравнения с фактическими данными составляет $D = 13,77\%$ ($R^2 = 0,1377$).

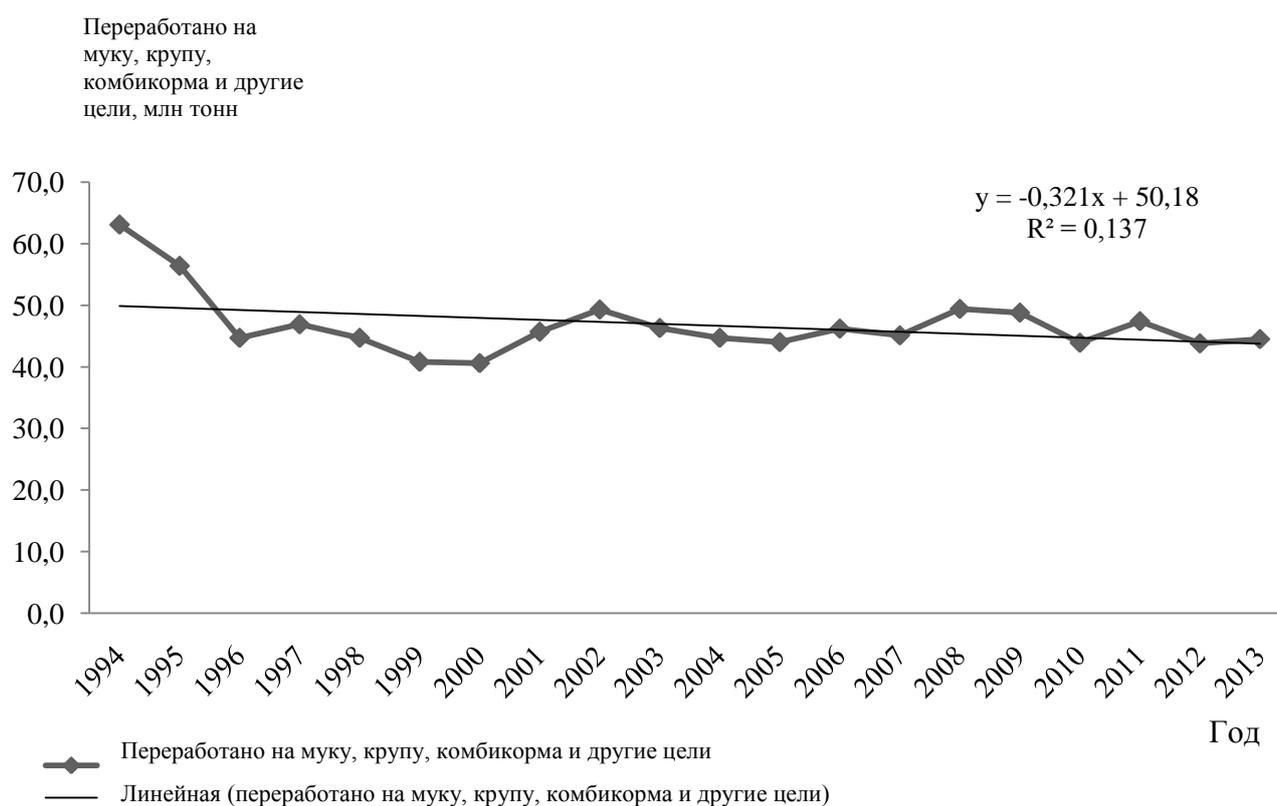


Рисунок 2 – Динамика переработки зерна на муку, крупу, комбикорма и другие цели в РФ за последние 20 лет

Главными факторами, обуславливающими оправданность зернопроизводства и получение необходимого количества высококачественного сырья для хлебопекарной, макаронной и крупяной промышленности, являются: новые высокопродуктивные сорта с высоким потенциалом формирования качества зерна; сортовые технологии зернопроизводства на основе традиционных элементов агротехники и средств химизации; объективная идентификация разнокачественных товарных партий зерна и переработка его в соответствии со скорректированной системой; соответствующие технологии переработки зерна с учетом морфологии зерновок, физических и хлебопекарных свойств; расширение ассортимента хлебоулучных

и кондитерских изделий с использованием муки из новых голозерных сортов овса и ячменя, а также других нетрадиционных культур [13, с. 101].

Среди факторов, оказывающих существенное влияние на развитие зернового рынка, особое место занимают колебания цен на зерно. Они приводят к нестабильности зернового рынка и вызывают по цепочке изменения в смежных с зерновым хозяйством отраслях, ускоряя или замедляя их развитие, непосредственно отражаясь на обеспечении населения хлебом и другими продуктами питания, произведенными с использованием зерна [14, с. 52]. Это подтверждается и на примере группировки сельскохозяйственных организаций Нижегород-

ской области по цене реализации за 2013 г., которая представлена в таблице 1.

На территории Нижегородской области в 2013 г. действовало 46 сельскохозяйственных организаций, которые реализовывали свою продукцию по цене 3,59 руб. (I группа). Данные организации имеют лишь 0,5 % от суммарной выручки и реализуют 1,4 % всего товарного зерна, произведенного в регионе. Данная группа объединяет в основном хозяйства с высоким уровнем специализации. В среднем с 1 га посевной площади организации в данной категории получают убыток в размере 0,155 тыс. руб. Убыточность производства в среднем составила 10,7 %, т. е. организации на 1 вложенный руб. несут убыток в размере 0,107 руб. Убыточ-

ность продаж составила 51,7 %, что также является негативной тенденцией.

Во вторую группу, сельскохозяйственные организации которой реализовывали свое зерно по цене от 3,59 до 7,18 руб. за 1 кг, вошло большинство (254) организаций Нижегородской области. Доля данной группы в структуре общей выручки составляет 57,7 %, а в структуре реализации зерна – 66,1 %. Входящие в данную группу хозяйства имеют средний уровень специализации. В среднем с 1 га посевной площади организации данной категории получают убыток в размере 0,03 тыс. руб. Производство зерна в целом по второй группе рентабельно (5,9 %), а убыточность реализации зерна составляет 11,1 %.

Таблица 1 – Группировка сельскохозяйственных организаций Нижегородской области по цене реализации за 2013 г.

Группировка по цене реализации	I ниже 3,59	II от 3,59 до 7,18	III от 7,18 до 10,77	IV от 10,77 до 14,36	V свыше 14,36
Число организаций	46	254	110	14	2
Доля в структуре выручки от реализации зерна, %	0,5	57,7	37,0	4,6	0,1
Рентабельность (+), убыточность (-) производства, %	-10,7	5,9	32,7	46,5	3,9
Рентабельность (+), убыточность (-) продаж, %	-51,7	-11,1	11,6	23,5	-2,9
Коэффициент специализации	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3
Прибыль с 1-го га посевной площади, тыс. руб.	-0,155	-0,030	1,729	2,184	-0,326
Доля в структуре реализации зерна, %	1,4	66,1	29,8	2,7	0,0

Третья группа (7,18–10,77 руб.) включает 110 сельскохозяйственных организаций. На долю данной группы приходится 37 % общей выручки и 29,8 % объема реализации зерна. Данная категория хозяйств также имеет средний уровень хозяйств. В среднем с 1 га посевной площади в данной группе организации получают прибыль в размере 1,729 тыс. руб. Рентабельность производства составила 32,7 %, т. е. на 1 руб. вложенных денежных средств хозяйства в среднем получают 0,327 руб. прибыли. Рентабельность продаж составляет 11,6 %.

В четвертой группе с ценой реализации от 10,77, до 14,36 руб. объединяются 14 сельскохозяйственных организаций. На долю данной группы приходится 4,6 % выручки от реализации зерна и 2,7 % от реализованного зерна сельскохозяйственными организациями Нижегородской области. Входящие в данную группу хозяйства имеют средний уровень специализации. Данная категория имеет максимальный средний уровень рентабель-

ности производства – 46,5 % и максимальный средний уровень рентабельности продаж – 23,5 %. В среднем с 1 га посевов хозяйства данной категории получают прибыль в размере 2,184 тыс. руб.

Пятая группа (цена рентабельности свыше 14,36 руб.) представлена двумя сельскохозяйственными организациями – ЗАО им. Ленина Большемурашского района и ООО ф/р Погодин В. А. Арзамасского района. На долю данных хозяйств приходится около 0,1 % выручки от реализации зерна. В среднем с 1 га посевной площади организации в данной категории получают убыток в размере 0,326 тыс. руб. Входящие в данную группу хозяйства имеют также средний уровень специализации. Производство зерна рентабельно (3,9 %), а его реализация убыточна (2,9 %).

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее конкурентоспособные зернопроизводители Нижегородской области сосредоточились в четвертой группе.

По мнению А. И. Алтухова, чтобы стабилизировать ценовую ситуацию на внутреннем зерновом рынке необходимо создавать резервные фонды зерна в объеме не менее 6–8 млн тонн [14, с. 51].

На современном этапе экономического развития России для производства большинства видов пищевой продукции требуется интеграция (объединение) нескольких разных по производственной направленности [15]. Организации, которые способны заниматься переработкой зерна, оказываются более конкурентоспособными, так как получают доходов от реализации больше. Переработка продовольственного зерна может проходить в следующих направлениях: производство муки и далее в хлебные и хлебобулочные изделия, а также в крупы.

В среднем за последние три года в Российской Федерации было произведено 10 034 тыс. тонн муки. Главным производителем данного продукта является Центральный федеральный округ, на долю которого в 2013 г. приходилось 28,1 % всего производства. Вторым крупным центром производства муки является Сибирский федеральный округ, где в 2013 г. было произведено 2428 тыс. тонн. На долю Приволжского и Уральского федеральных округов приходится 16,7 и 10,6 % валового производства муки. Доля остальных федеральных округов в структуре производства данного продукта составляет менее 10 % по каждому округу. Наименьший удельный вес в структуре производства муки приходится на Дальневосточный федеральный округ – всего лишь 0,1 %.

Таблица 2 – Производство муки из зерновых культур, овощных и других растительных культур и смесей из них в РФ за период 2011–2013 гг., тыс. т.

Территория	2011 г.	2012 г.	2013 г.	В среднем за три года	Доля федеральных округов в валовом производстве муки, %
Центральный федеральный округ	2 805	2 822	2 765	2 797	28,1
Северо-Западный федеральный округ	564	488	438	497	4,4
Южный федеральный округ	959	831	873	888	8,9
Северо-Кавказский федеральный округ	544	540	650	578	6,6
Приволжский федеральный округ	1 759	1 860	1 643	1 754	16,7
Уральский федеральный округ	1 054	1 112	1 048	1 071	10,6
Сибирский федеральный округ	2 324	2 548	2 428	2 433	24,6
Дальневосточный федеральный округ	9,8	26,4	12,5	16	0,1
Российская Федерация	10 019	10 227	9 857	10 034	100

Таблица 3 – Производство хлеба и хлебобулочных изделий в РФ за период 2011–2013 гг., тыс. т.

Территория	2011 г.	2012 г.	2013 г.	В среднем за три года	Доля федеральных округов в общем производстве хлеба и хлебобулочных изделий, %
Центральный федеральный округ	2 076	2 050	1 995	2 040	29,2
Северо-Западный федеральный округ	732	697	674	701	9,9
Южный федеральный округ	717	702	702	707	10,3
Северо-Кавказский федеральный округ	415	415	430	420	6,3
Приволжский федеральный округ	1 451	1 435	1 406	1 431	20,6
Уральский федеральный округ	493	483	477	484	7,0
Сибирский федеральный округ	902	903	871	892	12,8
Дальневосточный федеральный округ	281	281	274	279	4,0
Российская Федерация	7 066	6 965	6 829	6 953	100

Таблица 4 – Производство крупы в РФ за период 2011–2013 гг., тыс. т.

Территория	2011 г.	2012 г.	2013 г.	В среднем за три года	Доля федеральных округов в валовом производстве круп, %
Центральный федеральный округ	194	209	214	206	15,8
Северо-Западный федеральный округ	7,6	6,9	6,7	7	0,5
Южный федеральный округ	400	504	434	446	32,1
Северо-Кавказский федеральный округ	48,6	56,1	54,1	53	4,0
Приволжский федеральный округ	126	173	148	149	10,9
Уральский федеральный округ	106	111	106	108	7,8
Сибирский федеральный округ	285	336	373	331	27,6
Дальневосточный федеральный округ	10,8	16,3	15,8	14	1,2
Российская Федерация	1 177	1 412	1 353	1 314	100

В производстве хлеба и хлебобулочных изделий в последние годы наметилась тенденция сокращения. В среднем за период 2011–2013 гг. было произведено 6953 тыс. тонн хлеба и хлебобулочных изделий. Центральный федеральный округ демонстрирует наибольшее производство хлебных и хлебобулочных изделий среди всех округов – 29,2 % всего производства. Приволжский федеральный округ по данным показателям занимает второе место – 20,6 %. Сибирский и Южный федеральный округа производят 12,8 и 10,3 % соответственно всего хлеба и хлебобулочных изделий страны. Остальные федеральные округа занимают менее 10 % каждый. Наименьший удельный вес в производстве хлеба и хлебобулочных изделий в РФ приходится на Дальневосточный федеральный округ – 4 %. Последние три года демонстрируют устойчивый рост производства круп на отдельных территориях Российской Федерации и по стране в целом. В среднем за период 2011–2013 гг. было произведено 1 314 тыс. тонн круп. Наибольший удельный вес в структуре ее производства в 2013 г. занимает Южный федеральный округ – 32,1 %. 27,6 % приходится на Сибирский федеральный округ. На Центральный и Приволжский федеральные округа приходится 15,8 и 10,9 % соответственно. Остальные федеральные округа вместе дали 13,5 % всего отечественного производства круп.

Эффективное производство зернофуража – важное направление обеспечения конкурентоспособности продукции животноводства. В молочном скотоводстве большое значение приобретает использование инновационных технологий подготовки фуражного зерна к скармливанию, позволяющих повышать питательную ценность корма при оптимальном уровне трудовых и энергетических затрат,

добиваться снижения себестоимости продукции [16, с. 9].

Российские комбикормовые предприятия продолжают наращивать производство в ответ на увеличение спроса со стороны сельхозорганизаций. По данным Росстата, в прошлом сезоне (июль 2013 – июнь 2014 г.) российские предприятия произвели 22,4 млн тонн комбикормов. По сравнению с сезоном 2012 / 2013 объем производства вырос на 5,4 %, с сезоном 2011 / 2012 – на 11,3 %. Наиболее заметный вклад в этот прирост внесло производство комбикормов для свиней, которое увеличилось на 10,9 % до 7,5 млн тонн. Отрыв от показателя сезона 2011 / 2012 ещё более впечатляющий – 36,6 % [17].

По данным доклада данного форума «Глобальная конкурентоспособность 2011–2012», Российская Федерация получила 4,21 балла (66 место среди 142 стран мира). Значение индекса России за год снизилось – в 2010 году Россия получила 4,24 балла (63 место среди 139 стран мира) [18]. В указанном докладе также отмечается, что конкурентоспособность в России остается под негативным влиянием низкой эффективности ее товарного рынка. Конкуренция, как внутренняя, так и внешняя, душит рыночными структурами власти нескольких крупных фирм, неэффективной антимонопольной политикой, а также ограничениями в торговле и иностранной собственности [19].

Данные The Global Competitiveness Report свидетельствуют о том, что сельхозтоваропроизводители и зернопроизводители в частности продолжают переживать нелегкие времена. Только конкурентоспособные организации в современных условиях могут выжить. Для достижения данной цели на современном этапе развития аграрной экономики, на наш взгляд, ведущую роль должно играть государство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Огановская А. В. Особенности стратегического планирования в Агропромышленном комплексе // Вектор науки ТГУ. Серия : Экономика и управление. Тольятти, 2014. № 3 (18). 46–50 с.
2. Алтухов А. И. Продовольственная безопасность страны: проблемы и возможные пути их решения // Экономика региона. 2008 № 2. 33–48 с.
3. Алтухов А. И., Винничек Л. Б. Развитие рынка фуражного зерна как фактор наращивания производства животноводческой продукции и ее импортозамещения // Нива Поволжья. 2013. № 2 (27). 2–13 с.
4. Шиловская С. Регулирование рынка зерна и продуктов его переработки через закупочные и товарные интервенции // АПК: экономика, управление. 2011. № 2. с. 52–57.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70000 слов / Под. ред. Н. Ю. Шведовой. 22-е изд. М. : Рус. яз., 1990. 921 с.
6. Кобец С. П. Конкурентная устойчивость промышленного предприятия: управленческий аспект // Азимут научных исследований; экономика и управление. 2014. № 2. 29–31 с.
7. Акулич О. В., Широкова Е. А., Голикова Л. А., Асотова Т. А., Кривуля М. А., Дмитриева Е. А. Выбор методик оценки конкурентоспособности и проведение исследований по оценке конкурентоспособности отдельных отраслей экономики Магаданской области // Вестник Северо-Восточного государственного университета. 2012. № 18. С. 102–123.
8. Самохин Ю. М. Экономическая история России: Учебное пособие. М. : ГУ ВШЭ, 2001. 405 с.
9. Пугинский Б. И. Коммерческое право России: учебник. М., 2007. С. 104.
10. Свод законов СССР. Т. 9. 1990. С. 35–50.
11. Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-XI «О кооперации в СССР»
12. Постановление Правительства РФ от 2 июня 2004 г. № 263 «О Совете по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации».
13. Колмаков Ю. В. Актуальные вопросы качества и переработки зерна пшеницы // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки. 2007. № 6. С. 101–107.
14. Алтухов А. И., Инге-Вечтомов С. Г., Ленков Д. Н., Нечаев В. И., Супрунов А. И. Крепить зерновой потенциал России // Экономика сельского хозяйства России. 2009. № 1. С. 50–57
15. Лойко В. И., Богославский С. Н., Макаревич О. А. Управление зерноперерабатывающим холдингом // Научный журнал КубГАУ [Электронный ресурс]. Краснодар : КубГАУ, 2009. № 54 (10). Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2009/10/pdf/03.pdf>
16. Мазуров В. Н., Иванов В. Н., Еремеев В. И., Гаврилович А. С. Инвестиционная привлекательность технологий переработки фуражного зерна и эффективность его использования // Достижения науки и техники АПК. 2009. № 1. С. 9–11.
17. Зерно Он-Лайн информагентство (сайт) URL: <http://www.zol.ru/n/1A825> (дата обращения: 24.01.2015).
18. The Global Competitiveness Report 2011-2012 // <http://www3.weforum.org>. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf (дата обращения: 2.01.2015).
19. Кинев А. Ю. Административно-правовая защита конкуренции: проблемы и пути совершенствования: Дисс. док. юрид. наук. М., 2014.
20. Федеральная служба статистики (сайт) URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 24.01.2015).

GRAIN PROCESSING AS ONE OF WAYS OF INCREASE COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

© 2015

I. G. Generalov, lecturer of the chair «Economics and statistics»,
postgraduate student

Nizhny Novgorod state engineering-economic Institute, Knyaginino (Russia)

N. A. Smirnov, lecturer of the chair «Maintenance, organization of transportation
and transport management», postgraduate student

Nizhny Novgorod state engineering-economic Institute, Vorotynets (Russia)

Annotation. Production of grain is basis for development of agrarian economy of any country. Foodgrain provides the person with necessary grain, bread and bakery products, and fodder – branch of animal husbandry

sterns, valuable on the nutritiousness. Development of other branches of agrarian economy depends on competitiveness of domestic producers of grain.

In article dynamics of import-export of grain in the Russian Federation during 2009–2013 is considered. The tendency of reduction of volumes of pure export and increase in import of foreign grain that has to be a signal for domestic producers of grain was as a result revealed. Questions of increase of competitiveness of domestic producers were actual as at the time of the Russian Empire and the Perestroika Soviet Union, and remain actual and presently. It is necessary to tell that the concept «competitiveness» has no in normative legal acts of legislatively consolidated treatment, however it is possible to meet this term practically in any law.

The agricultural organizations which are engaged in processing of the production, as a rule, are much more competitive, so they can save on raw materials. During the period from 1994 to 2014 the negative tendency of reduction of processing of grain was outlined in the Russian Federation. Many economists consider that one of the important indicators characterizing competitiveness is the realization price. The group on this indicator of the agricultural organizations of 2013 of the Nizhny Novgorod Region showed that in this region the most competitive are the farms realizing the grain at the price from 10,77 to 14,36 rub for 1 kg.

In article the attention to change of volumes of processing of foodgrain in flour, its subsequent processing in bread and bakery products is also paid. The main centers (the leading federal districts) of production of flour, bread and bakery products and grain in the Russian Federation during 2011–2013 were revealed. Also in recent years more and more important place in ensuring competitiveness of production of animal husbandry has production of fodder grain.

Keywords: agrarian economy, grain, compound feed, competitiveness, competitive stability, competition, grain, flour, processing, foodgrain, market of grain, fodder, bread, realization price.

УДК 657

О ПОНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ЭТАПАХ ЕГО ПОСТАНОВКИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

© 2015

Ю. А. Игошина, старший преподаватель кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

А. Д. Черемухин, ассистент кафедры «Экономика и статистика»

Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, Княгинино (Россия)

Аннотация. Происходящие серьезные изменения в экономике страны затрагивают все ее сферы. Экономика производственного процесса неразрывно связана с учетным процессом и организацией управления деятельностью хозяйствующего субъекта. Эффективное ведение учетно-аналитического процесса и эффективное управление организацией может выражаться в финансовых показателях деятельности хозяйствующего субъекта. Учетная деятельность сводится к ведению бухгалтерского учета – бухгалтерского финансового учета, но данный вид учета, как по мнению теоретиков, так и практиков, не отвечает современным потребностям хозяйствующих субъектов и разрешить возникшую ситуацию был призван управленческий учет, новое направление в учетно-аналитической деятельности. Единого мнения среди ученых о понятии «управленческий учет», его значении и роли нет, обусловлено это, в частности, отсутствием нормативной базы, с другой стороны, это основание для дальнейшего развития теории управленческого учета и применения его в практической деятельности организаций. В данной статье рассмотрены: понятие «управленческий учет» и его основные элементы, выдвинутые различными авторами, особое внимание уделено этапам внедрения системы (подсистем) управленческого учета на хозяйствующий субъект и адаптации его к особенностям конкретной организации. Сельскохозяйственные организации имеют свою специфику и при постановке системы (подсистем) управленческого учета она должна быть учтена. Итогом предлагаемых рекомендаций должно стать повышение эффективности функционирования организаций, в том числе сельскохозяйственных, путем внедрения системы (подсистемы) управленческого учета в их деятельность, что позволит им более оперативно реагировать на изменяющиеся условия среды и быстрее приспособиться к ним, а, значит, быть конкурентоспособными и обеспечивать продовольственную безопасность страны.

Ключевые слова: затраты, информация, организация, ресурсы, сельское хозяйство, управленческий учет, цель и объект управленческого учета, этапы постановки (внедрения) управленческого учета, эффективность.

События нескольких последних лет: вступление в ВТО, политическая нестабильность, санкции, эмбарго и другие актуализировали проблему продовольственной безопасности России.

Решение вопроса продовольственной безопасности РФ напрямую связано с эффективным и успешным функционированием организаций АПК. Однако важнейшим условием устойчивого функционирования и развития сельскохозяйственных организаций является наличие эффективной системы управления, в которой одну из главных ролей играет управленческий учет, направленный на информационное обеспечение сельскохозяйственных организаций.

Однако до сих пор вопрос о сущности управленческого учета и его составных элементов остается спорным, в связи с этим целью статьи является рассмотрение точек зрения различных авторов на понятие «управленческий учет», его цель, объект и этапы постановки и выработка рекомендаций для сельскохозяйственных организаций.

В научной литературе выделяют 5 основных подходов к определению «управленческий учет»:

1) управленческий учет – информационная система подготовки информации для планирования, управления, контроля и бюджетирования в целях принятия управленческих решений;

2) управленческий учет – новая отрасль знаний, которая объединяет планирование, управление, учет, контроль и анализ;

3) управленческий учет – система учёта, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах деятельности в разрезе, необходимом для принятия управленческих решений;

4) управленческий учет – система информационного обмена, предназначенная для принятия управленческих решений;

5) управленческий учет – производственный учёт для управления предприятием [4, с. 14].

В научной литературе можно встретить две основные точки зрения о взаимосвязи управленческого и бухгалтерского учета:

1) управленческий учет рассматривается как система, включающая функции традиционного бухгалтерского учета (наблюдение, измерение, систематизацию и отражение на счетах), экономического анализа и планирования;

2) управленческий учет рассматривается как составная часть традиционного бухгалтерского учета [2, с. 19]. Следствием такого многообразия подходов является множество определений управленческого учета.

Бабкина О. М. под управленческим учетом понимает систему, предоставляющую информацию для принятия оперативных и тактических, а также стратегических решений [1, с. 9].

Блаженковой Н. М. дается такое определение: «Управленческий учет – это интегрированная внутрихозяйственная информационная система текущего наблюдения и контроля как за отдельными хозяйственными операциями в ходе их непосредственного осуществления, так и за всей финансово-производственной деятельностью организации с целью информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений менеджерами всех уровней по достижению оперативных и стратегических целей хозяйственной организации» [2, с. 20].

По мнению Вахрушевой О. Б., управленческий учёт – это система, гармонизирующая подсистемы учёта затрат и результатов, анализа, контроля, бюджетирования и мониторинга для эффективного управления бизнес-процессами в рамках организации и формирования информативной, достоверной и полной финансовой отчетности коммерческой организации [4, с. 16].

Анализ вышепредставленных определений и ряда других позволяет утверждать, что разнообразие толкований управленческого учета связано с большим объемом задач, для решения которых применяется данный инструмент.

Цель управленческого учета – предоставить руководству организации всю необходимую ему информацию. Этой точки зрения придерживается большинство авторов. Так, Булгакова С. В. под целью управленческого учета понимает создание информационного обеспечения процессов планирования, контроля, принятия управленческих решений для достижения стратегических, тактических, оперативных целей экономического субъекта на основе фактических, нормативных и прогнозных показателей функционирования, его сегментов, а также показателей внешней среды [3, с. 20].

Следовательно, руководству организации требуется разная информация, что является причиной многообразия форм и методов управленческого учета. Сегодня среди его видов выделяют оперативный и стратегический управленческий учет, а также экологический и социальный управленческий учет. Применяемые методы, например, стратегического управленческого учета будут отличаться от оперативного управленческого учета.

Обобщая все вышеизложенное, можно предположить, что в настоящее время управленческий

учет можно признать системой сбора, обработки и представления информации, удовлетворяющей соответствующие потребности руководителей и ответственного персонала организации, использующей в своей деятельности весь набор методов, приемов и способов исследования.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что главный объект управленческого учета – эта информация. По нашему мнению, в зависимости от требований, предъявляемых к информации, можно выделить следующие ее категории:

1. Затраты организации:
 - 1.1 производственные затраты;
 - 1.2 себестоимость продукции;
 - 1.3 затраты на воспроизводство ресурсов;
 - 1.4 общепроизводственные и общехозяйственные затраты;
 - 1.5 транзакционные затраты;
 - 1.6 затраты на ведение управленческого учета;
 - 1.7 налоговые затраты;
 - 1.8 затраты на инвестиции и инновации;
 - 1.9 прочие затраты.
2. Доходы и финансовые результаты организации:
 - 2.1 финансовые результаты организации;
 - 2.2 эффективность работы организации.
3. Ресурсы организации:
 - 3.1 человеческий капитал организации;
 - 3.2 земельные ресурсы организации;
 - 3.3 производственные мощности предприятия;
 - 3.4 основные средства организации;
 - 3.5 оборотные средства организации;
 - 3.6 потенциал организации.
4. Внешняя среда организации:
 - 4.1 конкурентные преимущества;
 - 4.2 поставщики;
 - 4.3 покупатели;
 - 4.4 рынки продукции;
 - 4.5 угрозы и риски.
5. Внутренняя среда организации:
 - 5.1 экономичность использования ресурсов;
 - 5.2 процесс принятия управленческих решений;
 - 5.3 логистика;
 - 5.4 система внутреннего контроля;
 - 5.5 иная информация, необходимая руководству организации. В качестве примера иной информации можно считать, например, показатель добавленной стоимости предприятия (EVA) [1, 7, 5].

В зависимости от объекта управленческого учета должна выстраиваться его система. Данное понятие Булгакова С. В. трактует следующим образом: «Система управленческого учета представляет

собой интегрированное соединение свойственных компонентов (элементов) для создания заинтересованным пользователям информационного обеспечения процесса принятия оперативных, тактических и стратегических решений, реализации ими функций управления» [3, с. 19].

Таким образом, в систему управленческого учета входят источники информации, методы и способы ее обработки, ключевые показатели, а также способы оформления результатов.

При одном и том же объекте управленческого учета могут применяться разные методы обработки информации, например, системы учета затрат «директ-костинг» и «стандарт-кост» имеют общие источники информации и объект учета.

Под способами обработки понимается степень участия человека в процессе обработки информации. Выделяют ручную, автоматизированную и автоматическую обработку данных. Способ обработки информации, равно как и способ оформления результатов (в виде официальных отчетов подразделений; в виде документов и т. д.), определяется непосредственно организацией.

Поскольку разные виды управленческого учета, как было выяснено ранее, в качестве объекта рассматривают разную информацию, то для каждого вида управленческого учета характерна особая система его построения.

В качестве примера можно привести, например, системы управленческого учета, объектом которых является себестоимость продукции. Так Черниковой С. А. [23] приведено 10 разных подвидов управленческого учета себестоимости продукции, каждый из которых требует формирования особой системы управленческого учета.

Сегодня «не существует научно обоснованного концептуального подхода к созданию хозяйствующим субъектом подсистемы управленческого учета. Как следствие – многие предприятия не в состоянии применять целостную форму управленческого учета, а используют, в лучшем случае, лишь его разрозненные элементы. В то же время для организации эффективного функционирования управленческий учет должен базироваться на определенной организационно-методической основе, включающей множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, в совокупности образующих определенную единую целостность» [14].

На этом основании мы считаем возможным использование на организациях нескольких подсистем управленческого учета, то есть построение управленческого учета на основе системного под-

хода путем использования нескольких подвидов управленческого учета одновременно, с обособлением каждого вида управленческого учета в отдельное подразделение. Построенная таким образом система управленческого учета будет более вариативной и может быть легко подстроена под изменяющиеся условия внешней и внутренней среды.

Состояние любой организации по-своему уникально, что ведет к пониманию необходимости индивидуального подхода к внедрению системы управленческого учета каждой конкретной организацией, в том числе сельскохозяйственной.

Вместе с тем приемлемы рекомендации по постановке (внедрению) управленческого учета, его подсистем.

Степаненко Е. И. выделены 4 этапа постановки управленческого учета в организации:

- 1) анализ действующей системы учета;
- 2) разработка оптимальных элементов управленческого учета;
- 3) внедрение разработанных элементов управленческого учета;
- 4) постоянный мониторинг, анализ и оценка эффективных внедренных элементов управленческого учета [21].

Рассматривая внедрение управленческого учета как процесс интеграции двух систем, Ахиджак С. А. выделено три основных этапа данного процесса:

- 1) разработка системы управленческого учета;
- 2) подготовка учетной системы к внедрению системы управленческого учета;
- 3) взаимoadaptация обеих систем [11].

Согласно Кравченко К. И. и Макаровой А. А. процесс постановки управленческого учета происходит по следующим этапам:

- 1) выявление потребности в информации для управления организацией;
- 2) определение порядка внедрения управленческого учета;
- 3) документальное оформление системы управленческого учета;
- 4) реализация положения утвержденной учетной политики;
- 5) оценка эффективности деятельности системы управленческого учета [17].

Борбуголова Г. Т. предлагает следующие этапы постановки бухгалтерского управленческого учета:

- 1) определение финансовой структуры предприятия;

- 2) разработка состава, содержания и форматов управленческой отчетности;

- 3) разработка классификаторов и кодификаторов управленческого учета;

- 4) разработка методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции;

- 5) разработка управленческого плана счетов и порядка отражения типовых хозяйственных операций;

- 6) проведение организационных измерений на предприятии [12].

Рассмотренные методики могут быть использованы в организациях, некоторые там, где управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета, поскольку они нацелены на предоставление информации только о затратах организации. Самой полной и универсальной, на наш взгляд, является методика, предложенная Кравченко К. И. и Макаровой А. А., однако считаем, что ее необходимо детализировать.

Предлагаемая схема разработки и постановки (внедрения) системы управленческого учета для организации приемлема и для сельскохозяйственной, поскольку учитывает специфику сельского хозяйства, будет выглядеть следующим образом:

- 1) анализ внутренней среды и финансово-хозяйственной деятельности организации;
- 2) анализ внешней среды организации;
- 3) определение проблемных точек и узких мест;
- 4) выявление объектов управленческого учета;
- 5) определение ключевых показателей;
- 6) определение ключевых компонентов подсистем управленческого учета (источники информации, методы и способы ее сбора, обработки и представления);
- 7) формирование и внедрение системы (подсистемы) управленческого учета;
- 8) определение эффективности внедрения системы (подсистемы) управленческого учета.

Более подробно рассмотрим первые два пункта. При анализе внутренней среды и финансово-хозяйственной деятельности организации необходимо, по нашему мнению, использовать следующие показатели:

1. По затратам организации:
 - 1.1 удельную долю затрат на производство в общей величине затрат организации;
 - 1.2 величину налоговой нагрузки на организацию;

- 1.3 себестоимость каждого произведенного вида продукции (согласно данным бухгалтерского учета);
 - 1.4 общую величину транзакционных затрат;
 - 1.5 время и условия каждой заключенной сделки;
 - 1.6 общий показатель выгодности сделок;
 - 1.7 величину затрат вспомогательных производств и их удельную долю, как в общей величине затрат, так и в себестоимости каждого вида продукции;
 - 1.8) величину потерь и недостач и их долю в общей величине затрат,
 - 1.9) процент установления виновных лиц в недостачах,
 - 1.20) долю прочих расходов в общей величине затрат,
 - 1.21) долю общепроизводственных и общехозяйственных затрат, как в затратах организации, так и в себестоимости продукции.
2. По доходам организации:
 - 2.1 общую прибыль и рентабельность организации;
 - 2.2 рентабельность и окупаемость издержек по каждому виду продукции;
 - 2.3 уровень товарности;
 - 2.4 величину продажных цен;
 - 2.5 коэффициенты ликвидности и иные показатели, характеризующие платежеспособность организации;
 - 2.6 значения Z-счета Альтмана и иные показатели, характеризующие вероятность банкротства организации.
 3. По ресурсам предприятия:
 - 3.1 величину и динамику человеческого капитала организации, как в целом, так и по подразделениям;
 - 3.2 количество отработанных человеко-часов и человеко-дней по отдельным подразделениям и видам продукции;
 - 3.3 годность и степень изношенности основных средств;
 - 3.4 эффективность использования оборотных средств;
 - 3.5 коэффициент оборота кредиторской и дебиторской задолженности;
 - 3.6 общую величину инвестиций и их эффективность;
 - 3.7 качество (для сельскохозяйственных организаций) и общую площадь земельных ресурсов;
 - 3.8 коэффициент полезного использования земельных площадей;

- 3.9 процент загрузки производственных мощностей;
- 3.10 величину сэкономленных ресурсов.
4. Эффективность работы системы внутреннего контроля.
5. Иные показатели, необходимые руководству организации.

Величина рассчитываемых показателей (например, себестоимости продукции) может сравниваться как с средними по организации данной, так и с установленным непосредственно руководством значением. Примером может служить величина себестоимости продукции, при которой производство данного товара будет безубыточным. Если же величина анализируемого показателя будет отличаться в худшую сторону от среднерыночной, то организация должна внедрить в свою деятельность систему управленческого учета, подсистему или определенный вид управленческого учета.

При анализе внешней среды организации рекомендуется использовать стандартные методики SWOT-анализа.

Третий этап внедрения и постановки учета включает в себя определение проблемных точек организации на основе компиляции результатов внутреннего и внешнего анализа. Данный этап является одним из самых важных, поскольку неправильно определенные объекты учета могут свести к нулю весь эффект от предлагаемых мероприятий. Например, если по итогам анализа деятельности организации выявлено наличие большой величины коммерческих расходов, то это еще не свидетельствует о неэффективной работе сбытовой службы организации. Если этому также сопутствуют, например, частые случаи отказа поставщиков от поставленной продукции, то проблемной точкой должно признаваться качество продукции, поскольку именно оно является первопричиной большой величины коммерческих расходов.

На следующем этапе выявляются объекты управленческого учета. Они определяются исходя из определенных на предыдущем этапе проблемных точек, причем, некоторые из них могут не признаваться в качестве объектов управленческого учета, если руководство организации имеет обоснованную уверенность в скором разрешении этой проблемы. Также в качестве объектов управленческого учета может признаваться определенный процесс, если руководство организации имеет основания предполагать снижение его эффективности.

Пятый этап посвящен определению ключевых показателей, то есть, определению формы ко-

личественного представления объектов управленческого учета. Таким образом, если объектом управленческого учета признано финансовое состояние организации, то в качестве ключевого показателя может быть использован уровень ликвидности.

Шестой этап посвящен определению ключевых компонентов подсистем управленческого учета. На этом этапе указываются источники информации, используемые для расчета ключевых показателей (в том числе и формы специально созданной управленческой отчетности), методики их расчета, а также периодичность расчета и ответственное за это должностное лицо.

Следующий этап посвящен собственно внедрению управленческого учета и документальному оформлению этого процесса (составление учетной политики по управленческому учету, внесение изменений в должностные инструкции, разработка регламентов и положений).

Заключительный, восьмой, этап внедрения системы управленческого учета подразумевает оп-

ределение эффективности внедрения подсистемы управленческого учета, которое проводится через выбранный период (год) с момента внедрения управленческого учета на организации. Оценивается изменение ключевых показателей, а также финансовый эффект от внедрения системы или отдельных компонентов управленческого учета, который сравнивается с затратами на внедрение управленческого учета. Если руководство организации признает систему или подсистему управленческого учета эффективной, то ее работа продолжается, в обратном же случае весь цикл формирования системы внедрения управленческого учета повторяется.

Например, сельскохозяйственная организация X занимается производством четырех основных видов продукции: пшеницы, овса, ячменя и молока. Она имеет линейно-функциональную структуру управления. Данные по эффективности производства и реализации продукции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Информация об эффективности производства и продаж основных видов продукции организации X

Показатель	Произведено, ц	Реализовано, ц	Уровень товарности, %	Средняя себестоимость 1 ц, руб.	Средняя цена 1 ц, руб.	Рентабельность производства, %	Рентабельность продаж, %
Пшеница	12 860	10 385	81,22	482,8	499,5	3,45	3,34
Ячмень	846	210	24,82	533	833	56,25	36,01
Овес	5 026	5 026	100	534,8	487,17	-8,9	-9,78
Молоко	5 406	5 406	100	1 200,6	1 294,5	7,82	7,25

Анализ приведенных данных показал, что весь произведенный овес и все произведенное молоко были реализованы, масса нереализованной пшеницы составила 2415 ц (при урожае в 12 860 ц), что составляет 18,78 % от всего собранного урожая. Объем урожая ячменя значительно меньше – 846 ц, процент его использования составил порядка 24,82 %. Однако, несмотря на это, производство ячменя является самым рентабельным – 56,25 %, а производство овса является нерентабельным (-8,9 %). Рентабельность производства пшеницы и молока составила, соответственно, 3,45 % и 7,82 %, что ниже средних значений по области. Следовательно, организации необходимо обратить внимание на:

– повышению объемов производства и реализации ячменя;

– снижению себестоимости производства овса;
– повышению эффективности реализации пшеницы и молока.

В результате предложенных мероприятий система управленческого учета в сельскохозяйственной организации X будет нацелена на предоставление руководству организации информации о потенциальных покупателях ячменя, процессе переговоров с ними, величине транзакционных издержек по его реализации. С другой стороны, управленческий учет будет сконцентрирован на затратах на производство овса, а также пшеницы и молока.

Итогом предлагаемых рекомендаций должно стать повышение эффективности функционирования организаций, в том числе сельскохозяйственных, а в целом внедрение системы (подсистемы) управленческого учета в их деятельность, что по-

зволит им более оперативно реагировать на изменяющиеся условия среды и быстрее приспособиться к ним, а значит, быть конкурентоспособными и обеспечивать продовольственную безопасность страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабкина О. М. Методы формирования стратегического управленческого учета на промышленном предприятии: автореф. дис. кан. эк. наук: 08.00.05 / Ольга Михайловна Бабкина – Санкт-Петербург, 2011. С. 20.
2. Блаженкова Н. М. Влияние управленческого учета на результативность хозяйственной организации: автореф. дис. док. эк. наук: 08.00.05, 08.00.12 / Наталья Михайловна Блаженкова – Ижевск. 2009. с. 52.
3. Булгакова С. В. Теория, методология и организация системы управленческого учета: автореф. дис. док. эк. наук: 08.00.12 / Светлана Викторовна Булгакова – Мичуринск. 2009. с. 44.
4. Вахрушева О. Б. Развитие методологии и практики управленческого учета в коммерческой организации: автореф. дис. док. эк. наук: 08.00.12 / Ольга Борисовна Вахрушева – Воронеж. 2012. С. 48.
5. Воронова Е. Ю. Институциональные аспекты управленческого учета: автореф. дис. док. эк. наук: 08.00.12 / Екатерина Юрьевна Воронова – Москва. 2012. С. 55.
6. Дербенева Т. Д. Совершенствование процесса менеджмента производственных организаций на основе внедрения управленческого учета : автореф. дис. кан. эк. наук: 08.00.05 / Татьяна Даниловна Дербенева – Казань. 2012. С. 22.
7. Журавлева О. А. Методическое обеспечение стратегического управленческого учета и отчетности : автореф. дис. кан. эк. наук : 08.00.12 / Ольга Анатольевна Журавлева – Йошкар-Ола. 2011. С. 20.
8. Чупахина Н. И. Методика управленческого учета в агрохолдингах : автореф. дис. док. эк. наук : 08.00.12 / Наталья Ильинична Чупахина – Москва, 2010. С. 47.
9. Шайбакова Э. Р. Теория и методология управленческого учета и анализа деятельности центров ответственности в условиях сбалансированной системы показателей : автореф. дис. док. эк. наук: 08.00.12 / Эмма Рифовна Шайбакова – Орел. 2012. С. 55.
10. Шароватова Е. А. Развитие концепции управленческого учета в коммерческих организациях: теория, методология, практика : автореф. дис. док. эк. наук : 08.00.12 / Елена Александровна Шароватова – Ростов-на-Дону. 2012. С. 49.
11. Ахиджак С. А. Основные этапы внедрения системы управленческого учета в практику российских организаций // Теория и практика общественного развития. 2013. № 6. С. 163–165.
12. Борбуголова Г. Т. Некоторые аспекты внедрения методов управленческого учета // Вестник КРСУ. 2013. № 2. С. 80–83.
13. Вахорина М. В. Проблемы внедрения управленческого учета в организациях // Бухгалтер и закон 2009. № 2 (122). С. 10–17.
14. Денисова Е. А. Основные направления управленческого анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2012. № 1–2. С. 43–47.
15. Ермакова Н. А., Гареев И. М. Формирование системы управленческого учета при кризисном состоянии экономики предприятия // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 24 (174). С. 20–28.
16. Закирова А. Р. Принципы, задачи и основные функции управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. № 2 (26) Режим доступа: <http://uecs.mcspr.ru>. (дата обращения 12.01.2015).
17. Кравченко К. И., Макарова А. А. Особенности внедрения системы управленческого учета в организациях малого бизнеса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 10. С. 166–168.
18. Мухина Е. Р. Теоретический обзор целей и задач управленческого учета // Электронный научный журнал «arpiogi. серия: гуманитарные науки». 2014. № 5. С. 1–7.
19. Самко Т. И. Основы специализированного управленческого учета // Балтийский экономический журнал. 2010. № 2 (4). С. 189–194.
20. Сигидов Ю. И., Бабалыкова И. А., Баранников А. А. Сущность, основные задачи и функции управленческого учета // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 91. С. 1678–1703.
21. Степаненко Е. И. Этапы постановки управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2013. Т. 20. № 15. С. 139–143.
22. Тарасова Т. М. Построение системы управленческого учета в современных условиях // Вестник СамГУПС. 2011. № 3 (13). С. 52–62.
23. Черникова С. А. Управленческий учет для сельскохозяйственных предприятий. Состояние и перспективы развития управленческого учета на предприятиях агропромышленного комплекса. Российское предпринимательство. 2011. № 2. С. 59–65.

ABOUT MANAGERIAL ACCOUNTING AND STEPS OF ITS DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

© 2015

J. A. Igoshina, assistant professor of the chair
«Bookkeeping, analysis and audit »

A. D. Cheremuhin, assistant of the chair «Economics and statistics»
Nizhniy Novgorod State engineering and economic institute, Knyaginino (Russia)

Annotation. Major changes taking place in the economy affect all its spheres. The economy of the manufacturing process is inextricably linked to the accounting process and the organization of management of the entity. Effective management of accounting and analytical process and the effective management of the organization can be expressed in financial performance of a business entity. Account activity is reduced to accounting – accounting financial accounting, but this type of account, as in the opinion of theorists and practitioners do not meet modern needs of businesses and allow situation was called management accounting, a new trend in accounting and analytical work .

There is no consensus among scientists about the concept of «management accounting», its meaning and role of not, this is due in particular the lack of a regulatory framework, on the other hand it is the basis for the further development of the theory of management accounting and its application in practice organizations.

This article describes: the concept of «management accounting» and its main elements put forward by various authors, special attention is paid to the stages of implementation of the system (subsystems) management accounting for businesses and adapt it to the peculiarities of a particular organization. Agricultural organizations have their own specifics and when the system (subsystems) management accounting, it must be taken into account.

The result of the proposed recommendations should be to improve the efficiency of organizations, including agricultural, by the introduction of the system (subsystem) management accounting in their activities, allowing them to respond more quickly to changing environmental conditions and quickly adapt to them, and, therefore, to be competitive and ensure food security of the country.

Keywords: information, costs, organization, resources, agriculture, management accounting, the aim and object of management accounting, setting stage (implementation) management accounting efficiency.

УДК 336.64

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

© 2015

О. Г. Коваленко, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Н. В. Колачева, кандидат педагогических наук, доцент кафедры
«Высшая математика и математическое моделирование»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Финансовый менеджмент представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов для обеспечения необходимой величины и структуры активов в соответствии с целями и задачами предприятия. Финансовый менеджмент выражает весь процесс управления воспроизводством с помощью формирования и использования финансовых ресурсов, капитала и денежных потоков, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности в условиях риска с целью выполнения хозяйствующим субъектом своих функций. Главной целью финансового менеджмента является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде, что выражается в обеспечении роста рыночной стоимости их капитала. Достижение этой цели обеспечивается путем решения ряда задач, основными из которых являются следующие: расчет заданного уровня основных показателей развития компании в предстоящем периоде, в первую очередь уровня объема выпуска (реализации) продукции и прибыли от операционной деятельности; определение необходимой величины и структуры производственных ресурсов и ее оптимизация; обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов, в том числе за счет привлечения собственного и заемного капитала, оптимизация соотношения между ними.

Ключевые слова: управление, финансы, финансовый менеджмент.

Широкое распространение в экономической литературе получил такой термин, как «финансовый менеджмент», который состоит из двух английских слов «Financial Management» и дословно переводится как управление финансами. Одно из них – менеджмент – раскрывает характер данного процесса, которым является управление, второе – объект его воздействия – это финансы.

«Финансовый менеджмент – это управление финансами компании, направленное на достижение стратегических и тактических целей функционирования данной компании на рынке» [1, с. 30].

Субъектом финансового менеджмента является специальная группа людей (финансовая дирекция, финансовые менеджеры или просто финансисты), которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент как научное направление зародился в начале прошлого века в США и на первых этапах становления рассматривал в основном вопросы, связанные с финансовыми аспектами создания новых фирм и компаний, а впоследствии – управление финансовыми инвестициями и проблемы банкротства.

Принято считать, что начало данному направлению было положено Г. Марковицем, который в конце 1950-х гг. разработал теорию портфеля, на основе которой такие экономисты, как У. Шарп, Дж. Линтнер и Дж. Моссин, через несколько лет создали модель оценки доходности финансовых активов (САРМ), связывающую риск и доходность портфеля финансовых инструментов. Дальнейшее развитие этой области привело к разработке концепции эффективного рынка, созданию теории арбитражного ценообразования, теории ценообразования опционов и ряда других моделей оценки рыночных инструментов. Примерно в это же время начались интенсивные исследования в области структуры капитала и цены источников финансирования. Основной вклад по данному разделу был сделан Ф. Модильяни и М. Миллером. Год опубликования их работы «Стоимость капитала. Корпоративные финансы. Теория инвестиций» 1958 считается рубежом, когда финансовый менеджмент выделился как самостоятельная дисциплина из прикладной микроэкономики [2, с. 249].

Целью финансового менеджмента является выработка определенных решений для достижения оптимальных конечных результатов и нахождения оптимального соотношения между краткосроч-

ными и долгосрочными целями развития предприятия и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении.

Основными целями финансового менеджмента являются:

- 1) повышение рыночной стоимости акций компании;
- 2) увеличение прибыли;
- 3) укрепление компании на конкретном рынке или расширение существующего рыночного сегмента;
- 4) избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- 5) повышение благосостояния работников и/или управленческого персонала;
- 6) вклад в развитие науки и техники [3, с. 209].

В процессе реализации выше перечисленных целей финансовый менеджмент направлен на решение следующих задач:

1. Достижение финансовой устойчивости компании в процессе ее развития. Эта задача реализуется путем формирования эффективной политики финансирования хозяйственной и инвестиционной деятельности компании, управления формированием финансовых ресурсов за счет различных источников, оптимизации финансовой структуры капитала компании.

2. Оптимизация денежных потоков компании. Эта задача достигается путем эффективного управления платежеспособностью и абсолютной ликвидностью. При этом свободный остаток денежных активов должен быть минимизирован с тем, чтобы снизить риск обесценения излишних денежных средств.

3. Обеспечение максимизации прибыли компании. Эта задача реализуется с помощью управления формированием финансовых результатов, оптимизации размера и состава финансовых ресурсов внеоборотных и оборотных активов компании, сбалансированности денежных потоков.

4. Минимизация финансовых рисков. Эта задача достигается путем разработки эффективной системы выявления рисков, качественной и количественной оценки финансовых рисков, определения путей их минимизации, разработки политики страхования [4, с. 211].

Финансовый менеджмент включает следующие аспекты деятельности:

- организацию и управление отношениями предприятия в финансовой сфере с другими пред-

приятными, банками, страховыми компаниями, бюджетами всех уровней;

- формирование финансовых ресурсов и их оптимизацию;
- размещение капитала и управление процессом его функционирования;
- анализ и управление денежными потоками компании [5, с. 100].

Финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления.

Стратегия управления – общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Данному способу соответствует определенный набор правил и ограничений принятия решений. Тактика управления – это конкретные методы и приемы достижения поставленной цели в рамках определенных условий хозяйственной деятельности рассматриваемого предприятия [6, с. 159].

Функциями финансового менеджмента являются:

1. Функция планирования: разработка финансовой стратегии компании; формирование системы целей и основных показателей ее деятельности на долгосрочный и краткосрочный период; проведение долгосрочного и краткосрочного финансового планирования; составление бюджета компании; формирование ценовой политики; прогноз продаж; анализ экономических факторов и конъюнктуры рынка; налоговое планирование [7, 8, 9].

2. Функция формирования структуры капитала и расчета его цены: определение общей потребности финансовых ресурсов для обеспечения деятельности организации; формирование и анализ альтернативных источников финансирования; формирование оптимальной финансовой структуры капитала, обеспечивающей стоимость компании; расчет цены капитала; формирование эффективного потока реинвестируемой прибыли и амортизационных отчислений.

3. Функция разработки инвестиционной политики: формирование важнейших направлений вложения капитала компании; оценка инвестиционной привлекательности отдельных финансовых инструментов, отбор наиболее эффективных из них; формирование инвестиционного портфеля и управление им [10, 11, 12, 13].

4. Функция управления оборотным капиталом: выявление реальной потребности в отдельных видах активов и определение их стоимости, исходя из предполагаемых темпов роста компании; формирование структуры активов, отвечающей требованиям ликвидности компании; повышение эффек-

тивности использования оборотного капитала; контроль и регулирование денежных операций; анализ денежных потоков [14, 15, 16].

5. Функция анализа финансовых рисков: выявление финансовых рисков, присущих инвестиционной и финансово-хозяйственной деятельности компании; анализ и прогнозирование финансовых и предпринимательских рисков [17–20].

6. Функция оценки и консультации: формирование системы мероприятий по профилактике и минимизации финансовых рисков; координация и контроль исполнения управленческих решений в рамках финансового менеджмента; организация системы мониторинга финансовой деятельности, реализации отдельных проектов и управление финансовыми результатами; корректировка финансовых планов, бюджетов отдельных подразделений; проведение консультаций с руководителями подразделений компании и разработка рекомендаций по финансовым вопросам [21, 22, 23].

Показатели системы информационного обеспечения финансового менеджмента формируются за счет внешних и внутренних источников, которые можно разделить на следующие группы:

1. Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны.

2. Показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка.

3. Показатели, характеризующие деятельность конкурентов и контрагентов.

4. Нормативно-регулирующие показатели.

5. Показатели, характеризующие результаты финансовой деятельности предприятия (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках).

6. Нормативно-плановые показатели [23, с. 112].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глухова Л. В., Шерстобитова А. А. Некоторые аспекты управления развитием экономических систем // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2013. № 1 [27]. С. 29–34.

2. Измestьева О. А., Аюпов А. А. Информационное обеспечение управления финансами коммерческой организации в современных условиях // Экономические науки. 2010. № 63. С. 247–250.

3. Измestьева О. А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации // Вектор науки ТГУ. 2011. № 4 (18). С. 206–210.

4. Колачева Н. В., Кузнецова О. А., Палферова С. Ш. Регрессионные модели с переменной структурой // Известия Самарского научного центра РАН, № 3, 2007. С. 208–213.

5. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления [Текст]. Тольятти : Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева, 2010. № 20. С. 98–103.
6. Макшанова Т. В. Сравнительная характеристика программ выпуска американских и глобальных депозитарных расписок // Экономика и современный менеджмент : теория и практика. 2013. № 30. С. 157–165.
7. Курилов К. Ю. Методологические подходы к формированию финансовой стратегии предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 17–20.
8. Курилов К. Ю. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 2. С. 19–23.
9. Шмыгов А. Ф. Финансовое планирование как отражение стратегии предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 33–36.
10. Черкасова В. А. Выбор оптимальной инвестиционной политики компании в условиях финансовых ограничений // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 69–74.
11. Майоров А. И. Инвестиционная политика региона в рыночных отношениях // XXI век : итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4. С. 432–436.
12. Рабинович Л. М., Фадеева Е. П. Инвестиционному процессу – научное управление // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 4 (32). С. 175–182.
13. Осколков И. М. Возможные направления совершенствования бюджетирования инвестиционной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 53–56.
14. Коваленко О. Г. Организационно-методическое обеспечение финансового оздоровления организации на основе управления денежными потоками // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 14–18.
15. Закиров Э. А. Обоснование управленческих решений на основе методики учета затрат по потокам создания ценности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 152–158.
16. Кузнецов А. А. Сущность, значение денежных потоков хозяйствующего субъекта на современном этапе развития экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 20–21.
17. Евстратов Р. М. Место финансовых рисков в системе предпринимательских рисков коммерческих организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 38–41.
18. Полтева Т. В., Мингалёв Н. В. Анализ финансовых инструментов инвестирования : соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 33–36.
19. Затолокин И. А. Виды рисков // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 3. С. 7–11.
20. Поташник Я. С. Оценка стоимости собственного капитала предприятия с учетом финансового риска инвестиционного проекта // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 90–94.
21. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 70–72.
22. Коваленко О. Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 13–16.
23. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.

O. G. Kovalenko, candidate of economic sciences, associate professor of the department
«Finance and credit»

N. V. Kolacheva, candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department
«Higher mathematics and mathematical modeling»
Togliatti state university, Togliatti (Russia)

Annotation. Financial management is a system of principles and methods for developing and implementing management decisions related to the formation, distribution and use of financial resources to provide the necessary size and structure of assets in accordance with the objectives of the enterprise. Financial management expresses the entire process of managing reproduction via the formation and use of financial resources, capital and cash flow necessary for the implementation of business at risk in order to fulfill the economic entity of its functions. The main objective of financial management is to ensure welfare maximization owners of the enterprise in the current and future period, resulting in the growth of the market value of their capital. Achieving this goal is achieved by solving a number of problems, most important of which are the following: the calculation of a given level of the main indicators of the company in the coming period, especially the level of output (sales) production and profit from operating activities; definition of the required size and structure of production resources and its optimization; ensuring the formation of sufficient financial resources, including by attracting equity and debt, optimization of relations between them.

Keywords: finance, management, financial management.

УДК 336.67

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

© 2015

Н. В. Колачева, кандидат педагогических наук, доцент
кафедры «Высшая математика и математическое моделирование»
Н. Н. Быкова, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса. В условиях рыночной экономики главную роль в системе экономических показателей играет прибыль и рентабельность деятельности. В настоящее время рыночная экономика требует от организации повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т. д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу финансовой деятельности организации. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Ежегодно (при необходимости ежеквартально) каждая организация для нормального функционирования в рыночных условиях должна проводить анализ финансовой деятельности. Такой анализ позволяет выявить финансовые возможности организации, своевременно обнаружить негативные тенденции ее развития, в том числе угрозу банкротства, выработать меры по улучшению финансового состояния, а также выбрать надежного, с финансовой точки зрения, партнера.

Ключевые слова: валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, планирование, рентабельность, рыночный механизм, финансовый результат, чистая прибыль.

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников [1, с. 149].

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки.

Прибыль – это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.

В целом прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия [2, 3, 4]. Прибыль получается как разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций.

Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшим показателем для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие.

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и, в конечном счете, – повышение жизненного уровня населения.

Главное предназначение прибыли в условиях рынка – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в

форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия.

Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствует о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

В современных условиях повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными отраслями народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непромышленной сферой, между предприятиями и его работниками.

Работа предприятия в условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов.

Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда [5, с. 330].

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности предприятия вместе с тем не означает его уникальности.

Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

Поэтому прибыль должна играть решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия.

Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее формирования и распределения.

На предприятии различают несколько видов прибыли [6, с. 223]:

- прибыль от продаж – это прибыль, получаемая в результате производства и продажи продукции, работ промышленного характера, она представляет собой разницу между реализованной продукцией и ее себестоимости;

- прибыль от прочих операций образуется в результате продажи предприятием неиспользуемых основных фондов, сверхнормативных материальных ценностей, а также прочих операций. Она определяется по разности выручки и затрат, связанных с этими операциями;

- прибыль, образуемая в результате операций с ценными бумагами, валютой и другими видами деятельности, не связанными непосредственно с производством и реализацией продукции и услуг, а именно прибыль (убытки) от эксплуатации жилых зданий, клубов; полученные (уплаченные) штрафы, пени; прибыль по операциям прошлых лет; поступления от ранее списанных безнадежных долгов и другие;

- валовая прибыль – это общая сумма дохода, образуемого на предприятии за вычетом управленческих и коммерческих расходов;

- прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, составляет чистую прибыль.

Таким образом, прибыль – это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат. Прибыль формируется путем сложения поступлений доходов, поступивших на предприятие, и вычета из них соответствующих расходов и отчислений. Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется балансовой прибылью. Она включает прибыль от продажи продукции (работ, услуг), прибыль от прочих операций.

Кроме того, различают прибыль, облагаемую налогом, и прибыль, не облагаемую налогом.

Налогообложение прибыли в Российской Федерации установлено 25 главой Налогового кодекса РФ (далее НК РФ), введенной в действие с 1 января 2002 года. Изменилось определение объекта налогообложения – то есть налогооблагаемой прибыли. Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций согласно НК РФ является прибыль, полученная налогоплательщиком. Ставка налога на прибыль до 01.01.2009 года составляла 24 %, с 01.01.2009 года – 20 %.

После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а часть оставшейся прибыли в распоряжении предприятия, т. е. после

уплаты налога на прибыль, называется чистой прибылью. Расчет прибыли и отчислений из прибыли производится следующим способом (рисунок 1). Чистая прибыль представляет собой разность между валовой прибылью и налоговыми платежами за счет нее. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению, например, направлять на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям.

Нераспределенная прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, направляется на увеличение собственного капитала фирмы и может быть перераспределена в резервный фонд – фонд непредвиденных потерь, убытков, накопительный фонд – формирование средств для производственного развития, фонд потребления – средства для премирования сотрудников и оказания материальной помощи. Следует отметить, что порядок распределения является добровольным и не регламентирован законодательно, как было ранее [7, с. 134].

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в отчете о финансовых результатах.

Основными показателями прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности, выступают: валовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, или чистая прибыль (рисунок 2).

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальным затратам предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия [8, с.78].

Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Как важнейшая категория рыночных отношений, прибыль выполняет определенные функции. Во-первых, прибыль характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия.

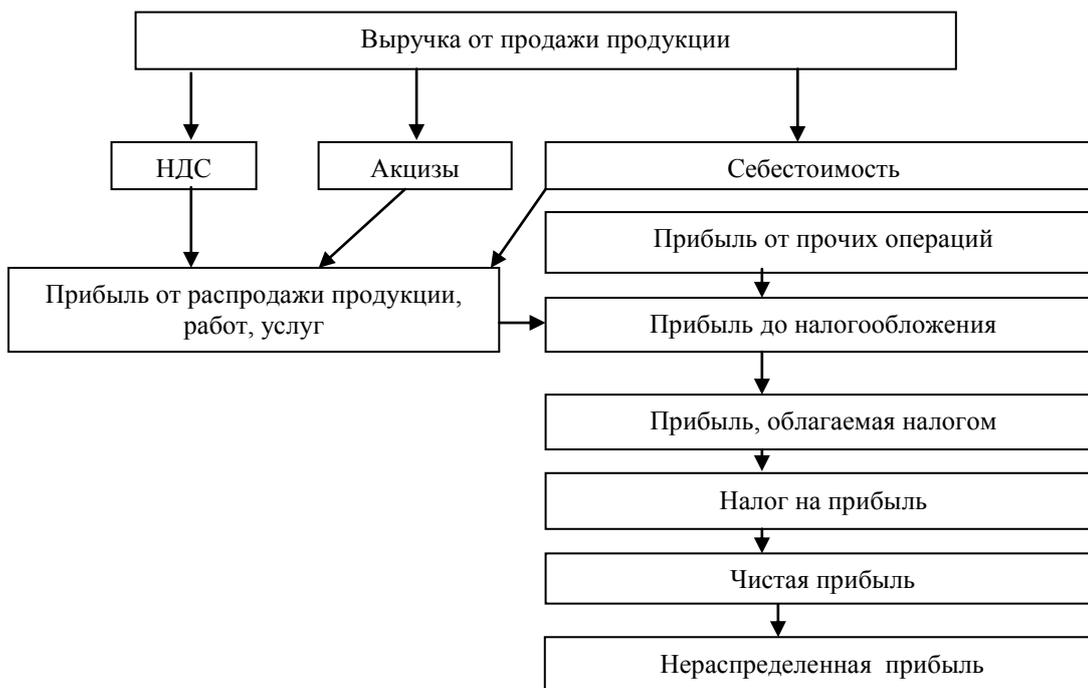


Рисунок 1 – Схема формирования прибыли хозяйствующего субъекта

Она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия. Прибыль оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу

для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов.

Она позволяет осуществлять капитальные вложения в производство (тем самым, расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию.

Помимо этого прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней [9, 10].

Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями [11, с. 112].



Рисунок 2 – Порядок формирования прибыли

Так как прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, то в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов, их использование по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий). Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам (рисунок 3).

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от продажи продукции, является измене-

ние объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод от необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производств. В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Важным показателем финансового результата деятельности предприятия является показатель рентабельности его деятельности. Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг) [12, 13, 14]. Уровень рентабельности, равно как и прибыли, зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, т. е. эти показатели характеризуют все стороны предпринимательской деятельности.

Показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности работы предприятия, который в общей форме вычисляется как отношение прибыли к расходам (ресурсам). Таким образом, рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т. е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов и инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции.

Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, рентабельность имеет большое значение для принятия решений в области инвестирования, планирования и контроле деятельности предприятия. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: показатели рентабельности хозяйственной деятельности; показатели финансовой рентабельности; показатели рентабельности продукции.

Отсюда следует, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.



Рисунок 3 – Экономические факторы, влияющие на величину прибыли

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М. : Дело-Сервис, 2012. 152 с.
2. Шнайдер О. В., Агуреева Т. П. Система внутреннего аудита качества и её влияние на прибыль предприятия // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 110–114.
3. Великая Е. Г., Чурко В. В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 57–61.
4. Подлесная В. Г. Динамика нормы прибыли в социально-экономических циклах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 72–75.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. Минск : ООО «Новое знание», 2011. 688 с.
6. Ильенкова С. Д. Экономика и статистика предприятия. М. : Финансы и статистика, 2012. 240 с.
7. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.
8. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.
9. Яруллин Р. Р. Реализация программно-целевого формирования бюджетов субъектов Российской Федерации // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 4 (32). С. 215–221.
10. Быкова Н. Н. Способы укрепления налоговых доходов муниципальных образований на примере бюджета городского округа Тольятти // Азимут научных исследований : Экономика и управление. 2013. № 4. С. 13–16.
11. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.
12. Великая Е. Г., Чурко В. В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 7–9.
13. Ярыгина Н. С. Научные взгляды на содержание финансовой стратегии предприятия корпоративного типа // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2014. № 6 (38). С. 145–152.
14. Атаулов Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 4. С. 9–11.

THE FINANCIAL RESULT OF THE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF EVALUATION AND ANALYSIS

© 2015

N. V. Kolacheva, candidate of pedagogical sciences, associate professor
«The higher mathematics and mathematical modeling»

N. N. Bykova, assistant professor of the chair «Finance and Credit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. Basis of a market mechanism are the economic indicators necessary for planning and an objective assessment of production economic activity of the enterprise, education and use of special funds, a soizmere-niye of expenses and results at separate stages of reproduction process. In the conditions of market economy the major role in system of economic indicators is played by profit and profitability of activity. Now the market economy demands from the organization of increase of production efficiency, competitiveness of production and services on the basis of introduction of achievements of scientific and technical progress, effective forms of managing and production management, business activization, etc. The important part in realization of this task is assigned to the analysis of financial activity of the organization. With its help strategy and tactics of development of the organization are developed, plans and administrative decisions locate, are carried out control of their performance, production efficiency increase reserves come to light, results of activity of the enterprise, its divisions and workers are estimated.

Annually (if necessary quarterly) each organization for normal functioning in market conditions has to carry out the analysis of financial activity. Such analysis allows to reveal financial opportunities of the organization, in due time to find negative tendencies of its development, including bankruptcy threat, to develop measures for improvement of a financial state, and also to choose reliable, from the financial point of view, the partner.

Keywords: market mechanism, planning, financial result, profit, gross profit, net income, taxable income, profitability.

УДК 338.24.01

ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2015

А. А. Курилова, профессор кафедры «Финансы и кредит», доктор экономических наук, доцент
К. Ю. Курилов, доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Большинство предприятий автомобилестроительной отрасли в настоящее время испытывают значительное негативное влияние, вызванное финансовым кризисом и падением продаж. Российский рынок автотранспортных средств в 2013 году сократился на 5,5 %, а по итогам 2014 – на 7 %. Это вызвало значительное падение продаж большинства автомобилестроительных предприятий. Также это вызвало падение прибыли и рентабельности и привело к значительным убыткам. Значительную роль в этом сыграло резкий рост стоимости иностранных валют по отношению к валюте российской федерации – рублю, который спровоцировал рост себестоимости российских автомобилестроительных предприятий и отрицательно повлиял на их рентабельность. В этой связи становится важным постоянный анализ эффективности деятельности предприятий автомобильной промышленности с целью поиска резервов сокращения затрат и повышения прибыли предприятия. Выявленные резервы послужат своеобразным двигателем на пути повышения конкурентоспособности российских предприятий. Снижение курса российского рубля по отношению к основным мировым валютам несмотря на негативные последствия принесло и значительные плюсы которые заключаются в получении конкурентных преимуществ в виде снизившихся в валютном выражении цена на сырье, энергию и комплектующие приобретаемые у отечественных компаний. Взаимосвязанное использование резервов и полученных конкурентных преимуществ позволит российским автомобилестроителям расширить свою долю рынка и добиться положительных финансовых результатов.

Ключевые слова: автомобилестроение, выручка, прибыль рентабельность, себестоимость, эффективность.

ОАО «АВТОВАЗ», один из крупнейших производителей в России и в Европе, столкнулся со значительными проблемами в своей хозяйственной деятельности, которые вызваны падением продаж, низкой эффективностью финансово-хозяйственной деятельности, высокой конкуренцией и т. д. [1, 2, 3].

В целях поиска резервов повышения эффективности проведем анализ рентабельности его деятельности и поиск резервов повышения эффективности деятельности предприятия. Все показатели рентабельности за 2013 год, приведенные в таблице 2.4, имеют отрицательные значения, поскольку организацией получен как убыток от продаж, так и в целом убыток от финансово-хозяйственной деятельности [4, с. 390].

В 2012 году показатели рентабельности имели положительные значения как следствие при-

быльной деятельности ОАО «АВТОВАЗ». Прибыль от продаж составляла 1,5 % от полученной выручки. Тем не менее имела место отрицательная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2011 год (-1,2%).

Рентабельность продаж за 2013 год составила (-2) %, по сравнению с 2012 годом значение этого показателя сократилось на 3 % (рисунок 1).

Динамика изменения рентабельности продаж, показанная на рисунке 1, показывает значительные проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия – даже когда предприятие получает прибыль, рентабельность продаж остается ниже нормативного отраслевого значения. Таким образом, конкуренты предприятия получают прибыль больше, чем ОАО «АВТОВАЗ» в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности [5, с. 236].

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за год составил (-3,8) %. Это значит, что в каждом рубле выручки ОАО «АВТОВАЗ» содержалось (-3,8) коп. убытка до налогообложения и процентов к уплате. Значение показателя рентабельности продаж по чистой прибыли также значительно снизилось рисунок 2.

Как видно из рисунка 3, динамика изменения коэффициента покрытия процентов к уплате ниже нормативного значения и имеет отрицательную динамику. Проведенный анализ рентабельности ОАО «АВТОВАЗ» позволил выявить следующее.

Таблица 1 – Динамика изменения показателей рентабельности ОАО «АВТОВАЗ» в 2012 и 2013 гг.

Показатель рентабельности	Значение показателя (в % или в копейках с рубля)		
	2012	2013	Отклонение показателя
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки, нормальное значение для данной отрасли: 7 % и более) в %.	1	-2	-3
Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки) в %.	0,4	-3,8	-4,2
Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки)	0,1	-3,9	-4
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	1	-2	-3
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более	3,2	-4,7	-7,9
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,6	-23,5	-24,1
Рентабельность активов (ROA)	0,2	-4,7	-4,9
Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	0,7	-6,2	-6,9
Рентабельность производственных фондов	3,3	-3,9	-7,2

Возможность оперативно предоставить исчерпывающую информацию, необходимую для принятия эффективных решений в области управления оборотными средствами, оценить их последствия и провести исчерпывающий анализ предоставляют пользователям комплексные системы автоматизации управления предприятием [6, с. 36].

В большинстве ведущих российских и зарубежных компаний для автоматизации управления предприятием используются системы ERP. Под ERP понимается организационная стратегия интеграции

производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности. ERP-система – конкретный программный пакет, реализующий стратегию ERP.

На протяжении трехлетнего периода финансовые результаты и рентабельность ОАО «АВТОВАЗ» показывают отрицательную динамику. Наблюдается экстенсивная динамика развития, когда рост затрат опережает рост выручки. Это делает необходимым реализацию плана мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «АВТОВАЗ».

Одним из основных направлений совершенствования управления предприятием является применение эффективных механизмов управления оборотными средствами с использованием современных информационных технологий.

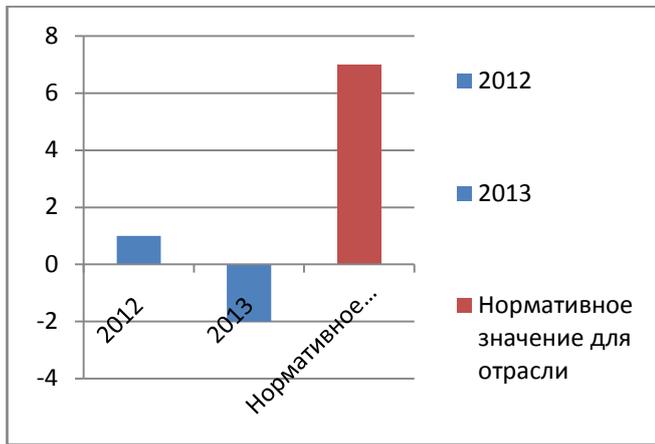


Рисунок 1 – Динамика изменения рентабельности продаж в %

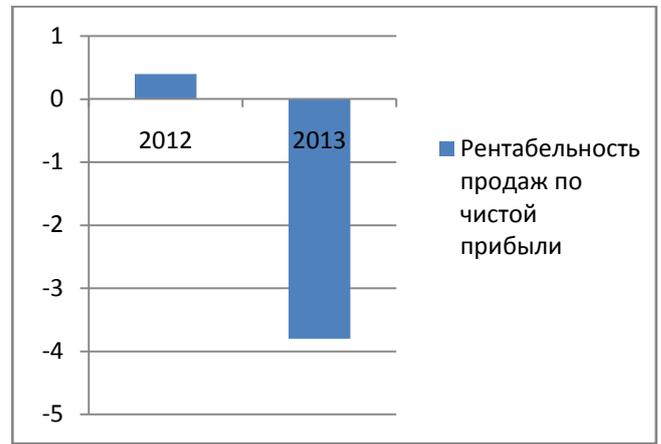


Рисунок 3 – Динамика изменения рентабельности продаж по чистой прибыли



Рисунок 2 – Динамика изменения рентабельности продаж по EBIT в %

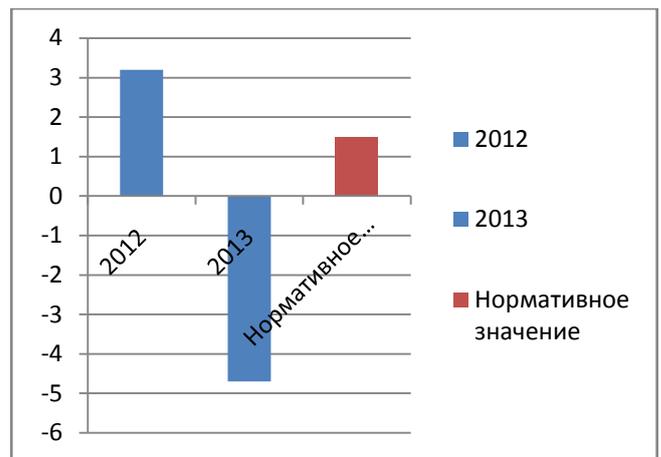


Рисунок 4 – Динамика изменения коэффициента покрытия процентов к уплате

Концепция ERP сформулирована в 1990 году аналитиком Gartner как видение развития методик MRP II и CIM (англ. Computer-integrated manufacturing), в начале – середине 1990-х годов появилось несколько успешных тиражируемых ERP-систем для крупных организаций, наиболее известные – разработки компаний Baan (нидерл. Baan (bedrijf)), Oracle, PeopleSoft, SAP, JD Edwards[3], сформировался рынок услуг по внедрению ERP-систем с участием компаний большой четверки, в 2000-е годы произошла консолидация поставщиков, появилось значительное количество ERP-систем для малого и среднего бизнеса, наиболее известными поставщиками которых стали Sage Group и Microsoft

Для ОАО «АВТОВАЗ» в условиях ограниченности в финансовых ресурсах можно рекомендовать разработку ERP собственными силами на базе существующих модулей «Персонал», «Производство», «Бухгалтерия» и т. д. с использованием имеющейся программной среды Oracle.

Такой подход позволит создать собственную ERP-систему, обладающую широкой функциональностью для информационной поддержки задач стратегического планирования и оперативного управления.

Основными задачами, которые должна будет решить данная ERP-система, должны стать.

1. Минимизация потерь. Роль комплексных информационных систем в решении задач минимизации потерь заключается, прежде всего, в том, чтобы ускорить оборачиваемость средств за счет оптимизации документооборота, усилить контроль за возможными злоупотреблениями со стороны персонала предприятия [7, 8]. Применение комплексных управленческих систем существенно сокращает время согласования и подготовки различного рода сопроводительной документации. В результате значительно сокращается время обслуживания клиентов. Централизация информации и возможность оперативного доступа к ней со стороны руководства может помочь и в решении проблемы контроля за персоналом.

2. Управление запасами. В промышленно развитых странах достаточно широко распространена технология работы с «нулевым» складом. Без оперативного компьютерного планирования всей цепочки процессов заготовления, производства и сбыта ее реализация невозможна [9, 10, 11]. На западе разработана и широко используется серия стандартов mpr, которые возникли с целью формализовать процессы планирования заготовительно-сбытовой и производственной деятельности предприятий. Предполагается, что предлагаемая для создания комплексная система автоматизации управления позволит решить задачу оптимального управления запасами в двух направлениях.

Во-первых, с помощью блока анализа внутрихозяйственной деятельности, имеющегося во многих развитых системах комплексной автоматизации, можно получать разнообразные отчеты об оборачиваемости товаров и производственных запасов. В отчетах содержатся сведения о товарно-материальных ценностях, подолгу лежащих без движения или превышающих нормативный уровень запасов. Использование подобного рода отчетов позволяет преодолеть проблему сверхнормативных запасов и пересмотреть закупочную политику.

Второе направление совершенствования управления запасами состоит в оптимизации согласования планов закупочной, производственной и сбытовой деятельности. Предлагаемая к созданию ERP-система позволяет составлять план закупок исходя из имеющихся заказов покупателей, производственных планов и прогнозируемых продаж с учетом уровня запасов, имеющихся в наличии и уже размещенных у поставщиков заказов. Соответствующее программное обеспечение базируется на перспективном календарном планировании. При этом система обеспечивает гибкий пересмотр планов в случае возникновения новых или пересмотра старых заказов, позволяя автоматически корректировать сроки и объемы закупок.

3. Управление дебиторской задолженностью. Одной из «болевых точек» управления на большинстве производственных предприятий является проблема учета и анализа дебиторской задолженности, вызванной неплатежами покупателей [12, 13, 14]. Поэтому часто внедрение комплексной управленческой информационной системы начинается именно с автоматизации решения задач аналитического учета и анализа состояния взаиморасчетов с покупателями и заказчиками. В результате уже на начальном этапе внедрения системы создаются условия для анализа структуры дебиторской

задолженности предприятия, появляется возможность классификации дебиторов по величине задолженности, степени платежеспособности, географическому и отраслевому признакам, видам проданных товаров и предоставленных услуг.

Предполагается, что благодаря развитому аналитическому учету предлагаемой к созданию EPR-системы, наличию детализированной информации в базе данных за различные периоды открывается возможность отслеживания динамики изменения дебиторской задолженности по отдельным предприятиям, их группам, выделенным по региональному и/или отраслевому признакам, в разрезе видов продукции и услуг.

4. Планирование и контроль расходования финансовых ресурсов - важное преимущество комплексных систем автоматизации управления - поддержка функций бюджетирования и оперативного контроля за исполнением бюджетов [15, 16, 17]. Однако оперативный контроль за их исполнением зачастую невозможен из-за того, что компьютерные системы, обрабатывающие плановую и учетную информацию, остаются разобщенными, поэтому увязка данных учета и статей бюджета значительно затрудняется. Из-за невозможности оперативного сопоставления велика вероятность того, что фактические расходы могут превысить выделенные лимиты средств.

В комплексных системах автоматизации плановая и учетная информация хранятся в единой базе данных. Кроме того в предлагаемой системе должны быть предусмотрены механизмы привязки фактических расходов к статьям бюджета. Важным является то, что контроль предполагаемых расходов может быть автоматически проведен еще на этапе подготовки конкретной хозяйственной операции. Это означает, что система заранее предупредит о возможности выхода тех или иных предполагаемых платежей за границы установленных лимитов.

С помощью соответствующих средств комплексных систем автоматизации можно заранее прогнозировать, в какие периоды может возникнуть недостаток или, наоборот, относительный избыток платежных средств. В системе эти функции будет выполнять модуль «платежный календарь», основным назначением которого является составление детального прогноза состояния всей совокупности финансовых ресурсов предприятия [18, с. 57].

Самым современным на сегодняшний день способом полной автоматизации всего документооборота между предприятием и банком, обеспечи-

вающим одновременно простоту, доступность и высокую функциональность, является система «Интернет-банкинг».

«Интернет-банкинг» – общее название программного обеспечения, организующего удалённое банковское обслуживание и автоматизирующее документооборот между банками и их клиентами. Иначе говоря, банк-клиент обеспечивает клиенту удалённое управление (без личного визита в банк) своим расчётным счетом, например, включает в себя возможность отправления платежей и просмотр выписок по счету.

Система «Интернет-банкинг» позволяет в режиме реального времени обмениваться с банком информацией, осуществлять платежи, получать

выписки по счету через страницу банка в сети Интернет.

Для установки систем «Интернет-банкинг» не требуется выезд сотрудника банка в офис клиента, т. к. нет необходимости устанавливать специальное программное обеспечение.

Таким образом, автоматизация включает в себя следующие мероприятия:

- подбор необходимого программного обеспечения;
- поставку программного обеспечения;
- первоначальную настройку программного обеспечения;
- обучение пользователей работе с программами и оборудованием.

Таблица 2 – Затраты на автоматизацию

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Затраты на доработку имеющегося программного обеспечения	1 000
Установка и настройка программного обеспечения	300
Обучение пользователей работе с программами	500
Итого	1 800

Предполагается, что результатом внедрения ERP-системы должно стать общее снижение управленческих расходов до 5 % от общего объема управленческих расходов. Экономия возникнет как результат сокращения затрат от оптимизации бизнес-процессов.

При существующем уровне управленческих расходов в 2013 году в объеме 9 640 млн руб. общий объем экономии от внедрения ERP-системы составит 482 млн руб.

Таким образом, результат от внедрения ERP-системы будет равен 482 млн руб. – 1,8 млн руб. = 480,2 млн руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 год // Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ» [сайт]. URL: <http://www.lada.ru/> (дата обращения: 29.09.2014).
2. Артемьев А. В. Оценка динамики и структуры финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ» // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 7–10.
3. Мальцев А. Г., Мальцева Т. А. Оценка результатов деятельности ОАО «АВТОВАЗ» в 2013 году // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 83–87.
4. Ярыгина А. Н., Колачева Н. В., Палфёрова С. Ш. Методы нахождения оптимального решения эконо-

мических задач многокритериальной оптимизации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 388–393.

5. Колачева Н. В., Палфёрова С. Ш. Относительные статистические показатели стохастических моделей // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2006. № S 2–2. С. 234–237.

6. Иванов Д. Ю. Прикладная модель системы материального стимулирования (на примере предприятия специального машиностроения) // Проблемы управления. 2010. № 6. С. 33–37.

7. Петров О. А. Риск-менеджмент в предпринимательской деятельности и выбор стратегии его предупреждения: теоретический аспект // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 6 (32). С. 111–113.

8. Кузнецов А. А. Роль управленческого учёта в стратегии управления предприятием // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 19–22.

9. Свиридова Ю. К., Перин А. Л., Ярыгин О. Н. Управление запасами в системе поставок машиностроительного предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 41–44.

10. Степина С. Е., Агуреева Т. П., Степина А. Е. Методика управления движением запасов на авто-сервисном предприятии на основе статистического анализа временных рядов // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 114–122.
11. Бердникова Л. Ф., Трушкина О. Ю. Значение и задачи системы учетно-аналитического обеспечения управления материально-производственными запасами // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 98–100.
12. Анисимова Ю. А., Мёнккёнен А. Методы управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 92–96.
13. Усольцева И. В., Головач Н. А. Сравнительный анализ учета дебиторской задолженности в соответствии МСФО и РСБУ // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 32–34.
14. Михайлов Е. Е. Проблемы учетно-аналитического обеспечения дебиторской задолженности и возможные пути их решения // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1 (29). С. 173–180.
15. Петроченкова Д. С. Анализ процесса бюджетирования в системе планирования промышленного предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 1 (27). С. 149–156.
16. Курилов К. Ю. Хеджирование как способ повышения эффективности предприятий автомобилестроения // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 62–69.
17. Осколков И. М. Возможные направления совершенствования бюджетирования инвестиционной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 53–56.
18. Иванов Д. Ю. Экономико-математическая модель системы материального стимулирования работников предприятия специального машиностроения // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва (национального исследовательского университета). 2010. № 3. С. 54–62.

ASSESSMENT OF THE PROFITABILITY OF MOTOR VEHICLE MANUFACTURERS

© 2015

K. Y. Kurilov, associate professor of the department «Finance and Credit», PhD, associate professor
A. A. Kurilova, professor of the department «Finance and Credit», PhD, Associate Professor
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. The majority of enterprises of the automotive industry is currently having a significant negative impact caused by the financial crisis and falling sales. The Russian market of motor vehicles in 2013 decreased by 5.5 %, and by the end of 2014 to 7 %. This caused a significant drop in sales of most automotive companies. It also caused a fall in profits and profitability and led to significant losses. A significant role was played by a sharp increase in the value of foreign currency relative to the currency of the Russian Federation is the ruble, which provoked the cost growth of the Russian automotive companies and adversely affected their profitability. In this context becomes important ongoing analysis of the effectiveness of the automotive industry to explore opportunities for reducing costs and increasing profits. Identified reserves will serve as a vehicle to enhance the competitiveness of Russian enterprises. The depreciation of the Russian rouble against the major currencies despite the negative consequences brought significant advantages which are to gain competitive advantages in the form of a slowing in monetary terms, the price of raw materials, energy and supplies purchased from domestic companies. Conjunctive use of reserves and the resulting competitive advantages will allow Russian automakers to expand market share and achieve positive financial results.

Keywords: automotive, profit margins, cost, revenue, efficiency.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2015

К. Ю. Курилов, доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук, доцент
А. А. Курилова, профессор кафедры «Финансы и кредит», доктор экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Российский рынок автотранспортных средств показывает отрицательную динамику, по итогам 2013 года объем продаж автомобилей сократился на 5,5 %, а по итогам 2014 на 7 % по сравнению с аналогичным периодом прошедшего года. На финансовое состояние российских предприятий автомобилестроения также повлияло изменение валютного курса, которое вызвало значительное увеличение стоимости закупаемых импортных материалов и комплектующих. Прогноз на 2015 год является также не утешительным, ожидается значительное падение объемов продаж транспортных средств. При этом спад продаж испытали все автомобильные производители. В этих условиях перед отечественными производителями стоит задача повышения эффективности их финансово-хозяйственной деятельности, которая позволит обеспечить достаточную финансовую устойчивость предприятий автомобилестроения. Девальвация рубля, а следовательно и снижение стоимости рабочей силы и комплектующих на внутреннем рынке позволяет российским автопроизводителям усилить свои позиции на рынке продаж транспортных средств за счет конкурентоспособных цен на выпускаемую продукцию. Поэтому является актуальным проведение анализа финансовых результатов крупнейшего автомобилестроительного предприятия ОАО «АВТОВАЗ» для выработки на основе этого анализа мероприятий по улучшению показателей деятельности российских предприятий автомобилестроения.

Ключевые слова: автомобилестроение, выручка, прибыль, рентабельность, себестоимость, эффективность.

ОАО «АВТОВАЗ» – крупнейший автопроизводитель России, который начал свою деятельность с подписания 20 июля 1966 г. [1, с. 1]. Проведем оценку финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия в 2013 году.

Как видно из таблицы 1, динамика изменения выручки на протяжении периода с 2011 по 2013 год показывала разнонаправленную тенденцию. Динамика себестоимости продукции ОАО «АВТОВАЗ» также имеет негативную тенденцию. Несмотря на значительное снижение выручки в 2013 г., себестоимость продукции осталась на уровне 2012 г. когда объем выручки был значительно больше [2, 3, 4]. Следовательно, имеет место негативная тенденция экстенсивного роста расходов наряду со снижением выручки предприятия (рисунок 2).

Валовая прибыль предприятия за период с 2011 по 2012 гг. уменьшилась практически в два раза с 20 192 тыс. рублей до 12 140 тыс. рублей (рисунок 3.) Что касается динамики управленческих расходов, то она отражает их значительный рост по сравнению с 2011 годом. Общеизвестно, что управленческие расходы относятся к категории постоянных, т. е. не зависящих от объемов продаж продукции и являющихся своеобразными «паразитами» в составе расходов предприятия [5, с. 236]. Это позволяет сделать вывод о том, что предприятию необходимо проводить широкую работу по

сокращению управленческих расходов, которые растут опережающими выручку темпами. По итогам хозяйственной деятельности за 2013 г., впервые за три года получен убыток от продаж, что позволяет сделать вывод о том, что предприятие испытывает значительные проблемы по обеспечению эффективности финансово-хозяйственной деятельности [6, с. 36].

Доходы от участия в других организациях значительно возросли, что положительно характеризует политику управления дочерними обществами предприятия. Эффективность деятельности предприятия в этом направлении в среднем возросла почти в три раза (рисунок 5). Анализируя динамику показателя «проценты к уплате», можно сделать вывод о том, что расходы предприятия на обслуживание долгов в банках в 2013 году значительно возросли (рисунок 6).

Следовательно, предприятию необходимо сократить объем «дорогих» кредитных ресурсов и использовать более дешевые источники финансирования.

На фоне негативной динамики большинства показателей, формирующих прибыль ОАО «АВТОВАЗ», также отрицательна и динамика основного показателя, характеризующего эффективность хозяйственной деятельности, – чистой прибыли ОАО «АВТОВАЗ».

Таблица 1 – Структура и динамика финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ», млн руб.

Показатель	2013 г.	% к выручке в 2013 г.	2012 г.	% к выручке в 2012 г.	2011 г.	% к выручке в 2011 г.	2013/ 2012гг.	2013/ 2011 гг.
Выручка	175 152	100	183 217	100	174 846	100	95,6	100,2
Себестоимость продаж	-163 012	-93,07	-165517	-90,34	-154 654	-88,45	98,5	105,4
Валовая прибыль	12140	6,9	17700	9,66	20192	11,55	68,58	60,12
Коммерческие расходы	-5997	-3,4	-7050	-3,85	-6720	-3,84	85,06	89,2
Управленческие расходы	-9640	-5,5	-8804	-4,8	-8813	-5,04	109,5	109,4
Прибыль (убыток) от продаж	-3497	-2	1846	1	4659	2,66	-189,44	-75,1
Доходы от участия в дрорг	1550	0,9	579	0,32	283	0,16	267,7	547,7
Проценты к получению	501	0,28	833	0,45	1105	0,63	60,14	45,34
Проценты к уплате	-1403	-0,8	-234	-0,13	-337	-0,19	599,6	416,3
Прочие доходы	5137	2,93	3088	1,7	18639	10,66	166,35	27,6
Прочие расходы	-10263	-5,86	-5594	-3,05	-20873	-11,94	183,46	49,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	-7975	-4,55	518	0,28	3476	2	-1540	-229,4
в т. ч. постоянные налоговые обязательства	421	0,24	215	0,12	-72	-0,04	195,8	-584,7
Изменение отложенных нал.обязательств	-1145	-0,65	-1205	-0,66	-244	-0,14	95,02	469,3
Изменение отложенных нал.активов	2319	1,22	886	0,48	-379	-0,22	261,74	-611,9
Прочее	-98	-0,06	12	0,007	253	0,14	-816,7	-38,74
Чистая прибыль (убыток)	-6899	-3,94	211	0,12	3106	1,78	-3270	-222,1

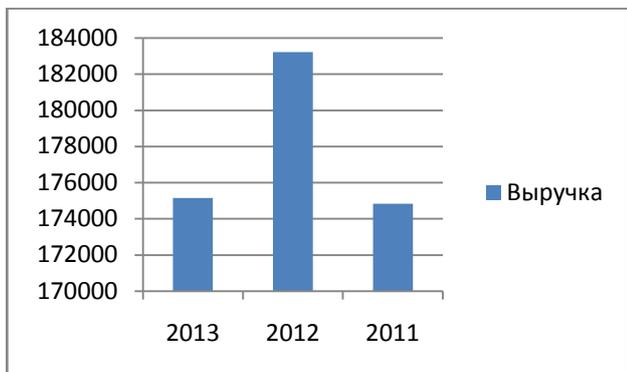


Рисунок 1 – Динамика выручки ОАО «АВТОВАЗ», млн руб.

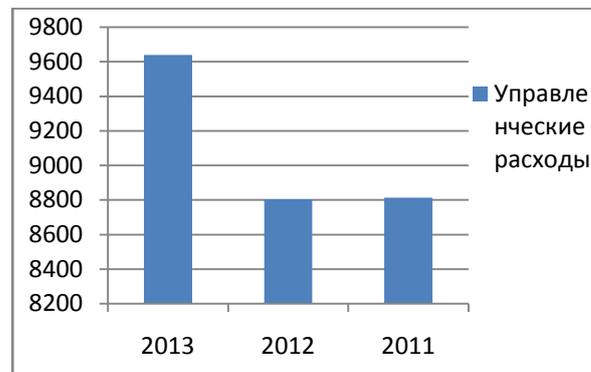


Рисунок 4 – Динамика управленческих расходов ОАО «АВТОВАЗ», млн руб.

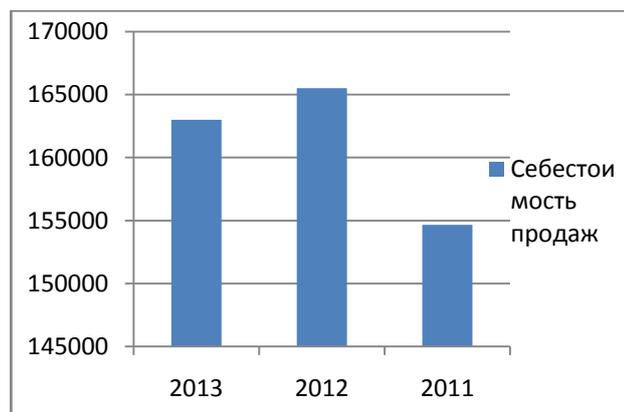


Рисунок 2 – Динамика себестоимости продукции ОАО «АВТОВАЗ», млн руб.

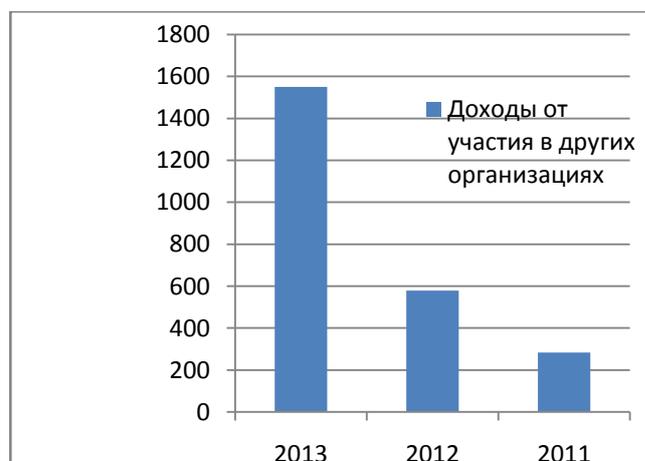


Рисунок 5 – Динамика изменения доходов ОАО «АВТОВАЗ» от участия в других организациях, млн руб.

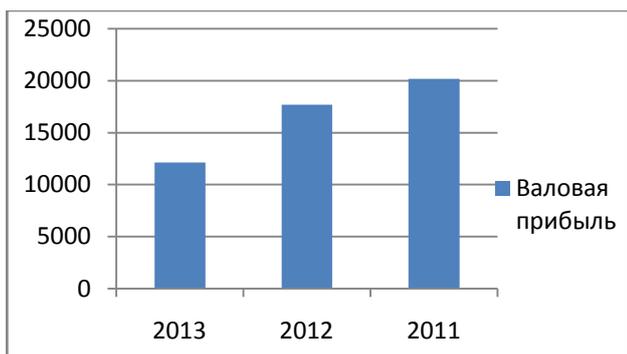


Рисунок 3 – Динамика валовой прибыли ОАО «АВТОВАЗ», млн руб.

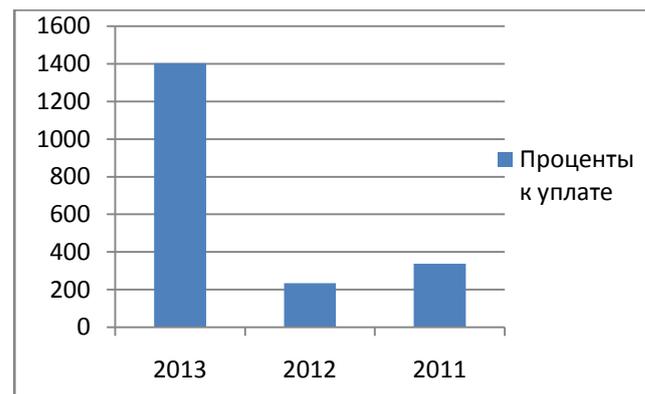


Рисунок 6 – Динамика изменения расходов ОАО «АВТОВАЗ» по уплате процентов, млн руб.

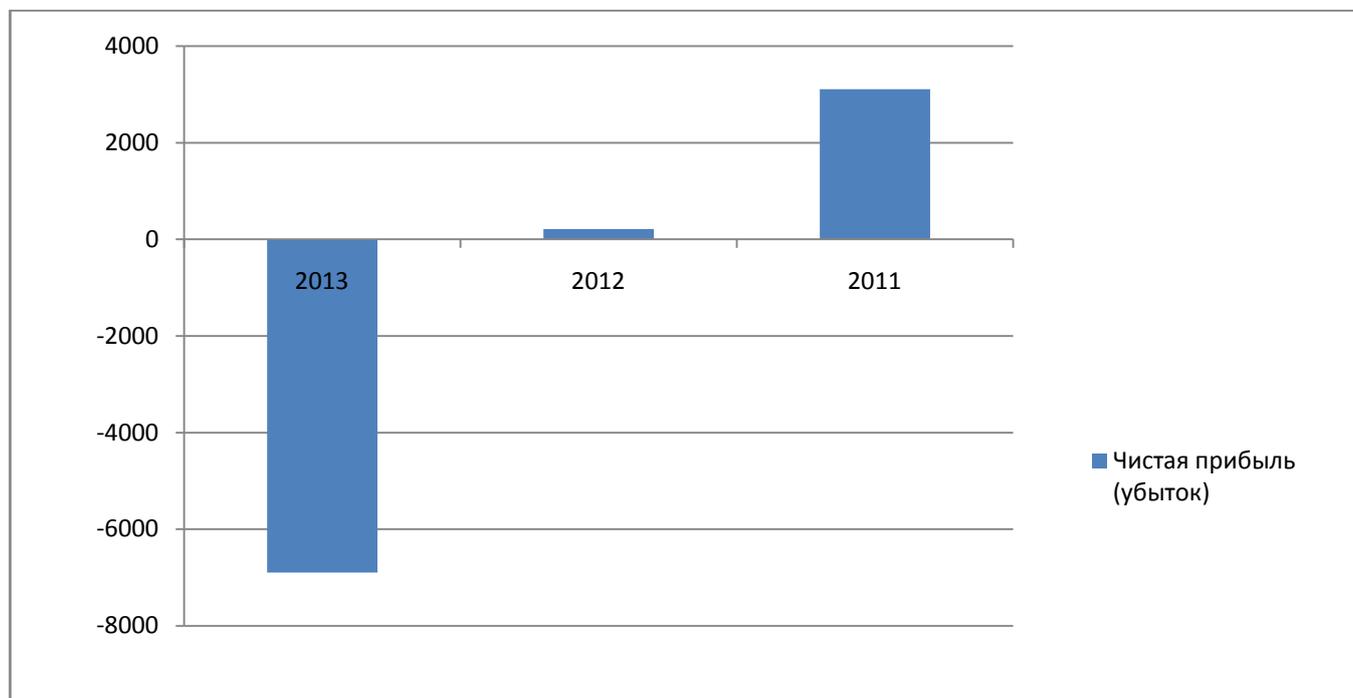


Рисунок 7 – Динамика изменения чистой прибыли ОАО «АВТОВАЗ», млн руб.

По итогам 2013 г. чистый убыток составил 6,8 млрд руб. что приблизило ОАО «АВТОВАЗ» по результатам хозяйственной деятельности к кризисному периоду с 2008–2010гг.

Как видно из «Отчета о финансовых результатах», за 2013 г. организация получила убыток от продаж в размере 3 497 млн руб., что составило 2 % от выручки. В прошлом периоде, напротив, была получена прибыль в сумме 1 846 млн руб. Тогда как в 2012 году организация получила прибыль от продаж в размере 2 736 млн руб., что составило 1,5 % от выручки.

На основании проведенного анализа структуры и динамики финансовых результатов можно сделать следующие выводы.

По сравнению с прошлым периодом в текущем снизилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 8 065 и 2 722 млн руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (- 4,4 %) опережает изменение расходов (- 1,5 %).

Убыток от прочих операций за 2013 год составил 4 478 млн руб., что на 3 150 млн руб. (в 3,4 раза) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года. При этом величина убытка от прочих операций составляет 128,1 % от абсолютной величины убытка от продаж за анализируемый период.

Сопоставление убытка по данным отчетности предприятия показало, что в 2013 г. организация погашала убытки прошлых лет либо отражала прибыль, не связанную с результатом от продаж и про-

чих операций в сумме 658 млн руб. Это видно по разнице показателей двух последних строк приведенной выше таблицы [7–10].

Таким образом, ОАО «АВТОВАЗ» опять оказался в тяжелом финансовом состоянии и, следовательно, предприятию требуется эффективная программа модернизации и развития, которая позволит предприятию выйти из данного кризиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 год // Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ» [сайт]. URL.: <http://www.lada.ru/> (дата обращения: 29.09.2014).
2. Артемьев А. В. Оценка динамики и структуры финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ» // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 7–10.
3. Мальцев А. Г., Мальцева Т. А. Оценка результатов деятельности ОАО «АВТОВАЗ» В 2013 ГОДУ // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 83–87.
4. Ярыгин А. Н., Колачева Н. В., Палфёрова С. Ш. Методы нахождения оптимального решения экономических задач многокритериальной оптимизации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 388–393.
5. Колачева Н. В., Палфёрова С. Ш. Относительные статистические показатели стохастических моделей // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2006. № S2–2. С. 234–237.

6. Иванов Д. Ю. Прикладная модель системы материального стимулирования (на примере предприятия специального машиностроения) // Проблемы управления. 2010. № 6. С. 33–37.

7. Курилова А. А. Методические положения оценки рисков на предприятиях автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 21–23.

8. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Внутренний контроль и аудит на предприятиях автомобильной промышленности // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 4. С. 22–26.

9. Булов В. Г. Методы информационного обеспечения управления на предприятиях автомобильной промышленности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 1 (27). С. 127–136.

10. Иванов Д. Ю. Экономико-математическая модель системы материального стимулирования работников предприятия специального машиностроения // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва (национального исследовательского университета). 2010. № 3. С. 54–62.

EVALUATION OF FINANCIAL RESULTS AUTOMOTIVE INDUSTRY

© 2015

К.У. Kurilov, associate professor of the department «Finance and Credit», PhD, associate professor
А. А. Kurilova, professor of the department «Finance and Credit», PhD, Associate Professor
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. The Russian market of vehicles shows a negative trend, according to the results of 2013 the volume of car sales fell by 5.5 %, and up to 2014 by 7 % compared to the same period last year. The financial condition of Russian companies automotive industry also affected by the change of the exchange rate, which caused a significant increase in the cost of imported materials and purchased components. The forecast for 2015 is not reassuring, it is expected a significant drop in sales of vehicles. In this case, a decline in sales experienced all car manufacturers. In these circumstances, the domestic manufacturers the task of improving the efficiency of their financial and economic activity, which will provide sufficient financial stability of the automotive industry. Devaluation of the ruble, and therefore reduce the cost of labor and parts for the domestic market allows Russian automakers to strengthen its position in the market for a vehicle due to competitive prices for manufactured products. Therefore, it is urgent to analyze the financial results of the largest automotive company «AvtoVAZ» to develop on the basis of this analysis, measures to improve the performance of the Russian automotive companies.

Keywords: automotive, profit margins, cost, revenue, efficiency.

УДК 657.6

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИЧНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© 2015

О. А. Луговкина, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
О. Д. Ахметвалеева, магистр кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. В данной статье представлены и раскрыты основные требования, предъявляемые к формированию публичной отчетности, а также указаны функции публичной отчетности. Обозначены участники рыночных отношений, которым необходимо составление и представление публичной отчетности. Публичная отчетность организации – это принцип отчетности, согласно которому компании, акционерные общества, организации обязаны ежегодно публиковать основные данные о результатах своей деятельности: балансы, акты инвентаризации и другую информацию, необходимую для проведения налогообложения и сбора экономической информации. Публичность отчетности, по существу, становится своеобразным способом ознакомления с коммерческой деятельностью той или иной организации. На сегодняшний день публичная бухгалтерская отчетность, по существу, становится визитной карточкой бизнеса, в которой содержится большой объем информации, а также играет весьма важную роль в стратегии, как финансирования, так и обычных бизнес-отношений. Публичная бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации о ее деятельности, так как бухгалтерский учет собирает, накапливает и обрабатывает

вает экономически существенную информацию о совершенных или запланированных хозяйственных операциях и результатах хозяйственной деятельности. Публикуемая бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также о финансовых результатах ее деятельности.

Ключевые слова: публичная отчетность, принципы публичной отчетности, подходы к формированию показателей публичной отчетности, требования к публичной отчетности, функции публичной отчетности.

Публичная отчетность организации – это принцип отчетности, согласно которому компании, акционерные общества, организации обязаны ежегодно публиковать основные данные о результатах своей деятельности: балансы, акты инвентаризации и другую информацию, необходимую для проведения налогообложения и сбора экономической информации.

Многие организации, чья деятельность непосредственно связана с финансами, инвестированием и тому подобным, обязаны, согласно законодательства, ежегодно предоставлять свои бухгалтерские данные для ознакомления любому заинтересованному лицу [1]. К таким организациям относятся: банки; кредитные организации; биржи; страховые компании; открытые акционерные общества; инвестиционные фонды; фонды, созданные за счет частных, общественных и государственных средств; общества с ограниченной ответственностью, которые разместили свои облигации или иные ценные бумаги публично.

Публичность отчетности по существу становится своеобразным способом ознакомления с коммерческой деятельностью той или иной организации.

На сегодняшний день публичная бухгалтерская отчетность по существу становится визитной карточкой бизнеса, в которой содержится большой объем информации, а также играет весьма важную роль в стратегии как финансирования, так и обычных бизнес-отношений [3].

Согласно ст. 16 Федерального закона «О бухгалтерском учете» под опубликованием бухгалтерской отчетности следует понимать ее публикацию в газетах и журналах, доступной пользователям бухгалтерской отчетности, либо распространение среди них брошюр, буклетов и других изданий, содержащих бухгалтерскую отчетность. Так же к функции публичной отчетности относят передачу бухгалтерской отчетности территориальным органам государственной статистики по месту регистрации организации для предоставления заинтересованным пользователям.

Годовую бухгалтерскую отчетность обязаны публиковать акционерные общества открытого типа, банки и другие кредитные организации, страхо-

вые организации, биржи, инвестиционные и иные фонды, создающиеся за счет частных, общественных и государственных средств.

За последнее время разработано три основных подхода к формированию показателей бухгалтерской публичной отчетности организации:

1. Для собственников организации в лице акционеров перед проведением общего собрания в открытой печати публикуется бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах в сокращенном виде.

2. Органам государственного управления представляется отчет о финансовых результатах по стандартной многоступенчатой форме, которая позволяет провести анализ формирования и условий возникновения финансового результата.

3. Кредиторам и инвесторам такая информация представляется также по стандартной форме, сопровождаемой различными формами дополнительной отчетности и пояснениями, позволяющими обеспечивать всей полнотой информации лиц, принимающих решение об инвестициях и условиях предоставления кредитов. Порядок формирования такой информации существенно различается в зависимости от конкретной ситуации. Хотя крупные инвесторы и кредиторы имеют свои аналитические отделы, которые могут на основе стандартных форм провести необходимый анализ бухгалтерской отчетности, тем не менее информационные запросы таких пользователей по степени детализации сведений зависят от используемых ими методик проверки отчетности [4].

Публикуемая бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также о финансовых результатах ее деятельности:

1) достоверной в соответствии с российским законодательством считается бухгалтерская отчетность, если она сформирована по правилам, установленным нормативными актами, определяющими порядок ведения бухгалтерского учета и составления отчетности на территории Российской Федерации;

2) для того чтобы бухгалтерская отчетность организации была полной, в ней следует отражать

информацию о деятельности не только самой организации, но и ее филиалов, представительств и иных структурных подразделениях, в том числе выделенных на отдельный баланс (если такие имеются);

3) так же организация должна соблюдать при составлении бухгалтерской отчетности требование существенности. Показатель признается существенным, если его нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе бухгалтерской отчетности;

4) информация, представляемая в бухгалтерской отчетности должна быть нейтральна. Отчетная информация не является нейтральной, если она удовлетворяет интересам одних пользователей перед другими, а также если она влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов или последствий;

5) при формировании бухгалтерской отчетности необходимо обеспечивать сопоставимость числовых значений показателей за отчетный и предшествующий отчетному периоды. Исключение составляет отчетность общества, публикуемая за первоначальный отчетный год;

6) требование преемственности предусматривает, что общество должно придерживаться принятой им для публикации формы бухгалтерской отчетности от одного отчетного года к другому. Изменение избранных для публикации форм отчетности допускается в случае изменения условий, в соответствии с которыми общество может (не может) публиковать отчетность в сокращенном виде, и иных случаях, обоснованность которых подтверждена независимым аудитором (аудиторской фирмой);

7) бухгалтерская отчетность публикуется на русском языке и в валюте Российской Федерации;

8) бухгалтерская отчетность публикуется в тысячах рублей. Общество, имеющее значительные обороты товаров, обязательств и т. п., может публиковать отчетность в миллионах рублей с одним десятичным знаком;

9) не допускаются никакие расхождения между показателями публикуемых форм бухгалтерской отчетности и соответствующими показателями годовой бухгалтерской отчетности, составленной по типовым формам [6].

Поскольку публичность бухгалтерской отчетности подразумевает, что ее в любой момент может прочесть кто угодно, для защиты предпринимателей и облегчения выполнения

подготовки документов приняты некоторые меры: допускается публиковать сокращенные формы отчетов, содержащие лишь итоговые показатели по необходимым разделам. Например, можно не включать промежуточные результаты и данные по отсутствующим показателям, если они отсутствовали и в прошлый отчетный период; допускается не включать в документы сведения, которые составляют коммерческую или иную тайну предприятия.

Отчетность, которая выкладывается на всеобщее обозрение, должна содержать: полное наименование организации и ее организационно-правовую форму; отчетную дату и отчетный период; четкое обозначение валюты и формата представленных числовых показателей; фамилию, имя, отчество и полную должность лиц, которые подписали отчетность; дату утверждения документов на общем собрании; адрес, по которому можно ознакомиться с данными отчетов и получить копию документов; сведения об отделении Государственного комитета статистики, в который предприятие передало свою ежегодную бухгалтерскую отчетность. Кроме того, необходимо ежегодно соблюдать единожды принятую форму публикации и вместе с новыми данными приводить данные за предшествующий период.

Годовую бухгалтерскую отчетность необходимо публиковать не позднее 1 июня года, следующего за отчетным, а промежуточную – не позднее 60 дней по окончании отчетного квартала [7].

Расходы, связанные с публикацией бухгалтерской отчетности, включая расходы на подготовку, издание и рассылку по почте специальной брошюры (буклета) с бухгалтерской отчетностью, относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) как затраты, связанные с управлением производством.

Суммы возмещения расходов на копирование и пересылку бухгалтерской отчетности, поступающие от заинтересованных пользователей, зачисляются на счет прибылей и убытков.

Публичная бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации о ее деятельности, так как бухгалтерский учет собирает, накапливает и обрабатывает экономически существенную информацию о совершенных или запланированных хозяйственных операциях и результатах хозяйственной деятельности [8, 9, 10].

Таким образом, бухгалтерская отчетность служит инструментом планирования и контроля

достижения экономических целей предприятия, которые можно свести к двум важнейшим экономическим побуждениям предпринимательства (получение прибыли и сохранение собственного капитала) [12, 13, 14, 15].

В последнее время публичность отчетности становится своего рода рекламным ходом для деятельности той или иной организации. От того, насколько грамотно и достоверно составлена публичная отчетность, может в значительной степени зависеть результат переговоров о сотрудничестве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабаев А. С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации. М. : Бухгалтерский учет, 2000.
2. Гогина Г. Н., Никифорова Е. В. Бухгалтерская финансовая отчетность и ее анализ : Учебное пособие / Тол. фил. СаГА. Самара : Самар. гуманитар. акад., 2004.
3. Камышенев П. И., Камышанов А. П. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : составление и анализ. Издание второе, исправленное и дополненное. М. : Омега-Л, 2010. 232 с.
4. Качалин В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP. 3-е изд. М. : Дело, 2000. 432 с.
5. Ковалев В. В., Ковалев В. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения) : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 432 с.
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет : Учебник. М. : ИНФРА-М, 2011. (Серия «Высшее образование»).

7. Ларионов А. Д., Карзаева Н. Н., Нечитайло А. И. Бухгалтерская финансовая отчетность : учеб. пособие. М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. 208 с.

8. Пучкова С. И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : Учебное пособие. М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2010.

9. Соколова Е. С. Бухгалтерское дело : Учебник. М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2009.

10. Чинахова С. Е. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности при осуществлении факторинговых операций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 5. С. 175–181.

11. Никифорова Е. В., Чинахова С. Е. Особенности учета дебиторской задолженности при осуществлении факторинговых операций // Вестник СамГУПС. 2009. № 3. С. 44–47.

12. Михайлова Д. В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 125–127.

13. Никифорова Е. В., Шнайдер О. В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 48–50.

14. Великая Е. Г., Чурко В. В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 57–61.

15. Филатова Е. В. Особенности консолидированной отчетности в холдинговых компаниях // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 4. С. 35–36.

BASIC REQUIREMENTS FOR PUBLIC REPORTING

© 2015

O. A. Lugovkina, candidate of economical science of the chair «Accounting and Audit»

A. D. Ahmetvaleeva, master of the chair «Accounting and Audit»,

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. This article presents and describes the main requirements for the formation of public accountability, and identifies the function of public reporting. Indicated market participants who need preparation and presentation of public reporting. Public statements of the organization is the principle of accountability, according to which the company, joint stock company, organizations are required to annually publish basic data about the results of their activities: balance sheets, statements of inventory and other information required for taxation and the collection of economic information. Publicity statements essentially becomes a kind of introduction to commercial activities of one organization or another. Today public accounting report essentially becomes the hallmark of the business that contains a large amount of information, but also plays a very important role in the strategy, both Finance and normal business relations. Public accounting organization that serves as the main source of information about its activities as accounting collects, accumulates and processes economically significant information about committed or planned business operations and results of operations. The published financial statements

should provide full and accurate understanding of the economic and financial situation of the organization, its changes, as well as on the financial results of its activities.

Keywords: public accountability, public accountability principles, approaches to the formation of public performance reporting requirements for public reporting, public reporting functions.

УДК 372.881.3

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015

И. А. Лысов, экономист

ООО «Ритейл-трейд», Тольятти (Россия)

Н. В. Колачева, кандидат педагогических наук, доцент кафедры
«Высшая математика и математическое моделирование»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Результативность анализа финансового состояния предприятия во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. Основными источниками информации являются отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, об изменениях капитала, о движении денежных средств, приложение к балансу и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса. В бухгалтерскую отчетность должны включаться данные, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Если выявляется недостаточность сведений для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности изменения в финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом состоянии. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Ключевые слова: анализ финансовых результатов, бухгалтерский баланс, информационная база, капитал, отчетность, прибыль, убытки, финансовый.

Информационная база анализа финансовых результатов предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

К внешним источникам относятся:

Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны. Система информационных показателей этой группы служит основой анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия. Это необходимо при разработке комплексной политики управления прибылью, осуществления инвестиционной деятельности, выявления резервов роста прибыли, ориентируясь на достигнутый уровень среднеотраслевых показателей. К данной группе показателей относятся: национальный доход, чистый доход, среднеотраслевые нормы прибыли, средние нормы банковского процента, ставки налога на прибыль, данные об инфляции, ставка рефинансирования.

Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка. Система показателей данной группы является необходимой для оценки, анализа и принятия

решений в области ценовой политики и доходов по операционной деятельности, привлечения капиталов из внешних источников, определения затрат по обслуживанию дополнительно привлекаемого капитала, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений, осуществления краткосрочных финансовых вложений. В состав этих показателей включаются объемы продаж, свободные рыночные ниши, эластичность по цене и доходу, кредитные проценты в зависимости от сумм и сроков предоставления [1, с. 325].

Показатели, характеризующие деятельность конкурентов и контрагентов. Система информационных показателей этой группы используется для осуществления оперативного анализа и регулирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли. К ним относятся цены на сырье, комплектующие, материалы, на продукцию конкурентов, на товары-заменители, рентабельность хозяйственной деятельности конкурентов и контрагентов [2, с. 260].

К внутренним источникам информации относятся:

Показатели финансового учета предприятия. Среди этих показателей можно отметить следующие: масса годовой валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. На основе этих показателей осуществляется обобщенный анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли. Источником данной информации являются данные финансовой отчетности. Преимуществом показателей финансовой отчетности является их унификация, что позволяет использовать типовые методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по отдельным вопросам формирования и использования прибыли. Данная информация обеспечивает высокую степень надежности и регулярности сведений, а также сопоставимость с показателями других предприятий. Недостатком финансовой отчетности является обобщенность информации в целом по предприятию, выражение ее только в стоимостных измерениях.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия включает следующую информацию.

Бухгалтерский баланс предприятия. Он состоит из двух частей: в первой показываются активы предприятия, во второй – его пассивы. Обе части всегда сбалансированы: итоговая сумма строк по активу равна итоговой сумме строк по пассиву. Называется эта сумма валютой баланса.

По каждой строке баланса предприятия заполняются две графы. В первую графу заносится финансовое состояние на начало отчетного года (вступительный баланс), во вторую – на конец года (заключительный баланс).

Отчет о финансовых результатах, который представляет собой отчет о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности предприятия. Доходы, затраты, прибыли и убытки в отчете о финансовых результатах подразделяются по видам деятельности, функциям (раздел I) и элементам операционных расходов (раздел II).

Отчет о движении капитала. В нем отражаются данные о наличии и движении составляющих капитала:

- уставного (складочного) капитала;
- добавочного;
- резервного;
- фондов накопления и социальной сферы, образуемых в соответствии с учредительными документами и принятой учетной политикой;
- средств целевого финансирования и поступлений и нераспределенной прибыли прошлых лет.

Каждый показатель содержит по четыре графы (с третьей по шестую): «Остаток на начало года» (кредитовое сальдо по соответствующему балансовому счету на начало года), «Поступило в отчетном году» (кредитовый оборот с начала года), «Израсходовано (использовано) в отчетном году» (дебетовый оборот с начала года), «Остаток на конец года».

Отчет о движении денежных средств. Сведения о движении денежных средств представляются в валюте Российской Федерации. В случае наличия (движения) денежных средств в иностранной валюте по каждому ее виду данные каждого расчета, составленного в иностранной валюте, пересчитываются по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату составления бухгалтерской отчетности.

Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность фирмы и другие результаты, необходимые для обоснования многих решений (например, о целесообразности предоставления или продления кредита, о надежности деловых связей).

По данным отчетности определяются потребности финансовых ресурсов, оценивается эффективность структуры капитала, делаются прогнозы финансовых результатов. Решаются и другие задачи, связанные с управлением финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью [3, 4, 5].

Основной целью финансовой отчетности является предоставление информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и изменении финансового состояния компании. Отчетность должна содержать информацию о активах и обязательствах компании, о результатах операций, событиях и обстоятельствах, которые изменяют активы и обязательства. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. Следует заметить, что задачи, поставленные перед финансовой отчетностью, в различных системах бухгалтерского учета, совпадают [6, с. 133].

Пользователями финансовой отчетности могут выступать инвесторы, сотрудники компании, кредиторы, поставщики, покупатели, государственные органы и другие члены общества. У всех пользователей имеются различные информационные потребности.

Принципы (требования) бухгалтерского учета есть некоторые общепринятые базовые соглашения относительно правил признания, измерения и

представления фактов хозяйственной жизни, отражаемых в системе учета. Заметим, что термин «общепринятость» в данном случае используется в смысле распространенности декларируемых соглашений в профессии, достигаемой путем введения некоторых регулятивов – законов, стандартов, инструкций, рекомендаций и др. [7, 8, 9].

На мой взгляд, наиболее часто упоминаемыми в бухгалтерской науке являются следующие принципы:

- документирование и регистрация;
- полнота;
- своевременность;
- приоритет содержания перед формой;
- временная определенность фактов хозяйственной жизни;
- соответствие доходов и расходов;
- консерватизм;
- последовательность применения учетной политики;
- объективность;
- раскрытие;
- существенность;
- унифицированность.

Постулаты и принципы имеют исключительно важное значение для понимания логики построения, состава отчетности и содержательного наполнения ее статей. В частности, именно этими категориями определяются необходимость, возможность и целесообразность периодического составления отчетности, ее публичности, обоснования включенных в нее данных первичными документами, использования исторических цен, пространственно-временной сопоставимости и др.

Показатели управленческого учета. Управленческий учет включает не только стоимостные, но и натуральные показатели. Он может быть структурирован в любом разрезе: по центрам ответственности; по видам деятельности; по видам продукции; по видам ресурсов; по регионам деятельности. В процессе построения системы информационного обеспечения анализа и управления прибылью в управленческом учете формируются показатели, отражающие объем деятельности, сумму и состав затрат, сумму и состав получаемых доходов.

Нормативно-справочные показатели. Основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого предприятия – нормативы численности, нормативы затрат времени, нормативы обслуживания, нормативы удельных расходов сырья и материалов и так далее. Эта система показателей дополняется

различными справочно-нормативными показателями, действующими в целом по стране или в отрасли: нормы амортизационных отчислений, нормы отчислений прибыли в резервный фонд, ставки налогов, сроки уплаты налогов и так далее.

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения, ориентированную не только на эффективное текущее и оперативное управление формированием и использованием прибыли, но и на принятие стратегических решений [10, с.113].

Законодательной базой определения доходов и расходов предприятия является Налоговый кодекс РФ, содержащий требования к определению доходов и расходов, их классификации, порядку признания и оценке. В настоящее время эффективная организация и ведение бухгалтерского учета невозможны вне взаимосвязи с учетом для целей налогообложения. В сложившейся ситуации одним из направлений совершенствования отечественной теории учета становится изучение различий между бухгалтерским и налоговым учетом.

Положениями главы 25 НК РФ введено понятие налоговых регистров, которые выступают связующим звеном между первичными документами и налоговыми расчетами, с одной стороны, с другой – структурируют бухгалтерскую информацию, что дает значительное количество сведений не только для расчета налогов, но и для различных аналитических процедур.

Информационная база бухгалтерского и налогового учета едина. Отличие состоит в способах и приемах группировки, систематизации, обработки этой информации в соответствии с конкретными целями: достоверным отражением фактов финансово-хозяйственной деятельности организации или корректного исчисления ее налоговых обязательств согласно установленного порядку.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакадоров В. Л., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. М. : Издательство «ПРИОР», 2010. 495 с.
2. Ефимова О. В. Экономика. М. : МГИУ, 2011. 368 с.
3. Никифорова Е. В., Шнайдер О. В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 48–50.

4. Никифорова Е. В. Объективно-ориентированный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности как основного источника информации об устойчивом развитии экономического субъекта // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 64–67.

5. Хачатурова Т. О. Интегрированная отчетность : понятие, история возникновения и развития, применение на современном этапе // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 103–104.

6. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.

7. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе ме-

тодики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.

8. Свешникова О. Н., Ельмеева И. Г. Проблемы стандартизации бухгалтерского учета и отчетности российского малого бизнеса // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2014. № 3 (35). С. 124–130.

9. Михайлова Д. В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 125–127.

10. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.

THE INFORMATIONAL BASE OF ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES

© 2015

I. A. Lysov, economist Ltd.

«Retail-treyd», Togliatti (Russia)

N. V. Kolacheva, candidate of pedagogical sciences, associate professor of «Higher mathematics and mathematical modeling»

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. Performance analysis of a financial condition of the enterprise depends largely on the Organization and the excellence of its information base. The main sources of information are the balance sheet, profit and loss statement of changes in equity, cash flow statement, the annex to the balance sheet and other forms of reporting, primary data and analytical accounting that decode and detail the individual balance sheet items. The accounting records shall include information required for the formation of an accurate and complete picture of the financial situation of the Organization, the financial results of its operations and changes in its financial position. If there is insufficient information to provide a complete overview of the financial situation of the Organization, the financial results of its activity changes in financial regulation, the accounting entity includes relevant additional indicators and explanations. The accounting records must be accurate and complete picture of the financial situation of the Organization, the financial results of its operations and changes in its financial condition. Accurate and complete financial statements, is formed on the basis of the rules established by the regulations on accounting.

Keywords: database analysis of financial results, profit, loss, capital, financial reporting, balance sheet.

И. А. Лысов, экономист

ООО «Ритейл-трейд», Тольятти (Россия)

Н. В. Колачева, кандидат педагогических наук, доцент кафедры
«Высшая математика и математическое моделирование»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Целью статьи является изучение теоретических основ бюджетирования, как составной части финансового планирования на предприятии и выявление основных проблем при формировании бюджетов. Величина прибыли от продажи продукции находится под воздействием множества факторов: изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализацию продукции, цен на сырье, материалы, топливо и энергию, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов. Проведение факторного анализа прибыли позволяет оценить резервы повышения эффективности производства и принять правильные управленческие решения по использованию производственных факторов. Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее экономическому содержанию, привели к разграничению таких понятий как бухгалтерская (ее еще называют валовой или балансовой) и экономическая прибыль. Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой предприятия, тем больше рентабельность оборота. Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) предприятия к величине его капитала. Иначе говоря, уровень общей рентабельности, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли до начисления процентов, умноженной на 100 % и деленной на активы. Для того, что бы эффективно управлять финансовыми результатами недостаточно знать только методологию их управления, необходимо владеть информационной базой.

Ключевые слова: бухгалтерская прибыль, валовая выручка, прибыль от продаж, рентабельность, финансовый результат предприятия.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы в организации. Прибыль планируют отдельно по видам деятельности организации. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, и, рассмотрев варианты производственной программы, и выбрать наилучший вариант, обеспечивающий максимальную прибыль.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Современная ситуация в экономике затрудняет долгосрочное планирование, и организации могут составлять реальные планы прибыли по кварталам. Поскольку планирование прибыли призвано к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Однако более важная цель планирования прибыли – опре-

деление возможностей организации в финансировании своих потребностей [1, с. 225].

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Основные этапы планирования:

- расчет базовых показателей за предшествующий год;
- постановка целей хозяйственной деятельности на планируемый год;
- прогнозирование индексов инфляции; расчет плановой прибыли и рентабельности по вариантам;
- выбор оптимального варианта.

В качестве базовых показателей используют выручку от реализации продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных пошлин), себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации продукции, работ, услуг, прочую прибыль и валовую прибыль, структуру себестоимости (процентное соотношение материальных расходов, заработной платы с начислениями, амортизационных отчислений, прочих расходов), стоимость активов организации на

конец года, финансовый рычаг (отношение стоимости всех активов организации к собственному капиталу), рентабельность всего капитала и рентабельность собственного капитала [2, с. 350].

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организации, так и формирование дохода страны. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды организации.

Объектом распределения является балансовая прибыль организации. Под распределением прибыли понимается ее направление в бюджет и по статьям использования в организации. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении организации, структуры статей ее использования находится в компетенции организации.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении организации, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество организации и участвует в процессе накопления, вторая часть характеризует долю прибыли, используемой на потребление. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных расходов [3, с. 133].

Нераспределенная прибыль прошлых лет, оставшаяся на накопление, образует фонд накопления. Структура фонда накопления строится в зависимости от источников, а разделение на фонды не является обязательным, но это предпочтительнее с точки зрения эффективности использования и учета.

Источники фондов формируют следующие фонды:

- амортизационный;
- инвестиционный;
- резервный;
- страховой;
- ассоциативный или отраслевой;
- пенсионный и прочие.

Амортизационный фонд организации формируется из средств амортизационных отчислений. В организации формируется фонд инвестирования в капитальные вложения или в основные фонды про-

изводственного и непроизводственного назначения. Кроме того, формируются фонды на закупку оборудования, фонды пополнения собственных оборотных средств или их прироста, фонд освоения новой техники и технологий. Формируются специальные фонды для работы на финансовом рынке.

При формировании инвестиционных фондов могут привлекаться как собственные, так и заемные ресурсы. Средства, привлекаемые в инвестиционные фонды, должны учитываться отдельно, каждый фонд создается для определенной цели. Привлечение иностранных инвестиций возможно только для транснациональных корпораций или крупных компаний, т. к. они имеют возможность формировать реальную прибыль и передавать собственнику.

Резервный фонд формируется за счет чистой прибыли. Каждая организация обязана сформировать резервный фонд для покрытия каких-либо расходов в пределах до 25 % от уставного капитала. Отраслевые фонды создаются только там, где существует отраслевая структура.

Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. В рамках данной подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности организации. Выделение центров финансовой ответственности необходимо при регулировании конечных финансовых результатов на основе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений организации.

Управление предприятием через центры финансовой ответственности является эффективным инструментом оперативного управления бизнесом. Данная система управления позволяет иметь системную информацию о темпах развития организации, проводить анализ, за счет каких факторов достигнут определенный результат, выявлять, какое звено предприятия тормозит его развитие, воздействуя на определенные центры ответственности, можно достичь максимального результата и качественно новых результатов [4, с. 76].

Центр финансовой ответственности – это структурное подразделение организации:

- осуществляющее операции по оптимизации прибыли;
- способное оказывать непосредственное воздействие на рентабельность;
- отвечающее перед вышестоящим руководством за реализацию установленных целей и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов.

Цель системы управления по центрам финансовой ответственности состоит в повышении эффективности управления подразделениями организации на основе обобщения данных о результатах деятельности каждого центра ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретного руководителя.

Наиболее распространенной является классификация центров финансовой ответственности в зависимости от полномочий и ответственности:

- центр затрат – это структурное подразделение, руководитель которого отвечает только за затраты;

- центр дохода – это структурное подразделение, которое отвечает только за выручку от продажи продукции, товаров, услуг и за затраты, связанные с их сбытом;

- центр прибыли – это структурное подразделение, которое ответственно за финансовые результаты своей деятельности;

- центр инвестиций – это структурное подразделение, которое несет ответственность за капиталовложения;

- центр контроля и управления – это сфера деятельности, несущая ответственность за конкретные виды работ и их результаты.

Управление прибылью на основе ведения центров финансовой ответственности затрагивает работу внутренних структурных служб и подразделений организации, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты этих решений.

Целью применения методики управления прибылью по центрам ответственности является оценка, прогнозирование и достижение оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и организации в целом.

Факторный анализ: на величину прибыли от реализации продукции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. К внешнему воздействию относятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, система налогообложения, состояние экономики страны. К внутренним факторам можно отнести цены на реализуемую продукцию, заработную плату, конкурентоспособность продукции, эффективность производственного и финансового планирования, компетентность руководства и менеджеров, квалификацию работников,

технический уровень основных производственных фондов [5, 6].

Важнейшим фактором, определяющим величину прибыли организации, являются цены на продукцию. Цены устанавливаются в зависимости от конкурентоспособности производимой продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Уровень цен определяется качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования ее производства. В структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратной пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, а ее рост к падению прибыли. Изменение среднего уровня цен на продукцию и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Данные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализованной продукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния организации. Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли.

Таким образом, величина прибыли от продажи продукции находится под воздействием множества факторов: изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализацию продукции, цен на сырье, материалы, топливо и энергию, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов. Проведение факторного анализа прибыли позволяет оценить резервы повышения эффективности производства и принять правильные управленческие решения по использованию производственных факторов.

Вопрос определения финансового результата предприятия – один из фундаментальных и наиболее сложных вопросов, стоящих перед бухгалтерским учетом. Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее экономическому содержанию привели к разграничению таких понятий, как бухгалтерская (ее еще называют валовой или балансовой) и экономическая прибыль.

Бухгалтерская прибыль – это конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского учета [7–10].

Под экономической прибылью обычно понимается прирост экономической стоимости предприятия.

Если бухгалтерская прибыль определяется как совокупный доход минус явные издержки, то экономическая прибыль представляет собой разность между совокупным доходом фирмы и всеми ее издержками – явными и неявными. Неявные издержки возникают вследствие утраченных возможностей осуществлять иное альтернативное решение. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных затрат.

Прибыль как финансовый результат выступает в следующих основных видах:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- бухгалтерская прибыль;
- чистая прибыль.

Валовая прибыль по экономическому смыслу близка к показателю «маржинальный доход». Она рассчитывается в виде разницы между выручкой от продаж товаров, продукции, услуг и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Прибыль от продаж – финансовый результат от обычных видов деятельности организации. Ее можно рассчитать двумя способами:

- прибыль от продаж = выручка от продаж – себестоимость проданных товаров, продукции, услуг – коммерческие расходы – управленческие расходы;

- прибыль от продаж = валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы.

Бухгалтерская прибыль – сводный финансовый результат от всех видов деятельности организации.

Бухгалтерская прибыль = прибыль от продаж + проценты к получению – проценты к уплате + доходы от участия в других организациях + прочие доходы – прочие расходы.

Чистая прибыль – часть бухгалтерской прибыли, остающаяся в распоряжении организации после начисления текущего налога на прибыль, а также с учетом отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Абсолютная величина прибыли часто ни о чем конкретном не говорит, т. е. для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют разную стоимость производственных фондов. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фон-

дов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль с затратами и ресурсами, с помощью которых она создается, то есть определить рентабельность.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг).

Уровень рентабельности, равно как и прибыли, зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, т. е. эти показатели характеризуют все стороны предпринимательской деятельности. Показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности работы предприятия, который в общей форме вычисляется как отношение прибыли к расходам (ресурсам). Таким образом, рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т. е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов и инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции.

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства, так как отражает уровень прибыльности относительно определенной базы.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т. д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами [11].

В практике российских предприятий используют следующие показатели рентабельности :

- рентабельность производства (R) – это отношение балансовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных производственных фондов (ОФ) и оборотных средств (ОбФ);

- общую рентабельность (рентабельность предприятия) определяют как отношение балансовой прибыли к средней стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Уровень общей рентабельности – это ключевой индикатор при анализе рентабельности предприятия. Но если требуется точнее определить развитие организации, исходя из уровня ее общей рентабельности, необходимо вычислить дополнительно еще два ключевых индикатора: рентабельность оборота и число оборотов капитала.

Рентабельность оборота или рентабельность продаж отражает зависимость между валовой выручкой (оборотом) предприятия и его издержками и исчисляется.

Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой предприятия, тем больше рентабельность оборота. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции .

Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) предприятия к величине его капитала.

Чем выше валовая выручка фирмы, тем больше число оборотов ее капитала. В итоге уровень общей рентабельности.

Иначе говоря, уровень общей рентабельности, то есть индикатор, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли

до начисления процентов, умноженной на 100 % и деленной на активы.

Показатели рентабельности продукции отражают эффективность текущих затрат (в отличие от показателя общей рентабельности, характеризующего эффективность авансированного капитала) и исчисляются как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции.

Рентабельность конкретного вида продукции зависит от цен на сырье, качества продукции, производительности труда, материальных и других затрат на производство [12, с. 235].

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, а также более быстрым ростом цен чем затрат .

Для того, чтобы эффективно управлять финансовыми результатами, недостаточно знать только методологию их управления, необходимо владеть информационной базой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баканов М. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. М. : Экономика, 2008. 721 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : 2-е изд., перераб. и доп. Мн. : ИП Экосперспектива, 2010. 967 с.
3. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.
4. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.
5. Карсунцева О. В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140–147.
6. Синявин В. Ю., Янина Т. Ф., Кулаженкова А. В. Факторный анализ в исследовании проблемы повышения экономической эффективности и инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов // XXI век : итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. Т. 1. № 11 (15). С. 249–254.

7. Подлесная В. Г. Динамика нормы прибыли в социально-экономических циклах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 72–75.
8. Шнайдер О. В., Абрамова Н. С. Теоретические аспекты анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 111–114.
9. Игошин А. Н., Черемухин А. Д. Методика оценки величины человеческого капитала сельскохозяйственных организаций на основе данных годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 167–171.
10. Михайлова Д. В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 125–127.
12. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.
13. Колачева Н. В., Палферова С. Ш. Относительные статистические показатели стохастических моделей // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2006. № S2–2. С. 234–237.

FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT METHODOLOGY

© 2015

I. A. Lysov, economist

Ltd. «Retail-treyd», Togliatti (Russia)

N. V. Kolacheva, candidate of pedagogical sciences, associate professor
of «Higher mathematics and mathematical modeling»

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. The aim of this paper is to examine the theoretical basis of budgeting, financial planning as an integral part of the company and identifying the main challenges of budgeting. The amount of profit from the sale of products is under the influence of many factors: changes in the structure of products, selling prices for the products, prices for raw materials, fuel and energy costs for material and work resources. The profit factor analysis allows to evaluate the efficiency of production and reserves make the right management decisions on the use of production factors. Numerous studies to examine compliance of profits calculated in accounting, its economic content, led to the delineation of concepts such as accounting (it is called gross or pre-tax) and economic profit. The higher earnings compared with the gross receipts over the enterprise, the greater the return on turnover. The speed of capital reflects the ratio of gross receipts (turnover) of the enterprise to the size of its capital. In other words, the level of overall profitability, reflecting the growth of total invested capital (assets) is equal to earnings before interest, multiplied by 100 % and divided by assets. In order to effectively manage financial performance is not enough to know only their management methodology, you must own the database.

Keywords: financial result of the company's accounting, profitability, profits, gross proceeds, the profits from the sales.

**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

© 2015

Е. В. Медведева, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация. В последнее время наблюдается активизация деятельности инвесторов и застройщиков в строительной индустрии, и как следствие увеличивается потребность в качественном управлении строительными организациями. Наряду с решительными шагами в области повышения эффективности использования ресурсного потенциала строительных организаций и рационализации производства возрастает роль налоговых проверок финансовых результатов. В частности, возникает необходимость в проверке и мониторинге расчётов по основным налогам, оказывающим наибольшее влияние на финансово-хозяйственную деятельность строительной организации. Практика показывает, что в настоящее время на большинстве малых предприятий внутренний контроль развит слабо, существует примитивная схема управления, функции ведения учёта, анализа и контроля выполняет только один специалист – главный бухгалтер. Большой объём работы не позволяет в полной мере осуществлять планирование и контроль текущей деятельности. Сущность финансового результата как важнейшего элемента контроля налогообложения состоит в том, что на основании проверки правильности формирования прибыли может быть дана оценка экономической эффективности осуществления как отдельных хозяйственных операций, так и функционирования организации в целом. При разработке программы контрольных мероприятий определяются и соответствующие приёмы, и способы проверки.

Ключевые слова: налогообложение, налоговые проверки, система внутреннего контроля, финансовые результаты.

Несмотря на огромное количество существующих налогов, основу налоговой системы и значительную долю налоговых поступлений обеспечивают всего несколько налогов, одним из которых является налог на прибыль организаций. Поэтому возникает необходимость в тщательном проведении контроля налогообложения за финансовыми результатами. Финансовые результаты – это итоги хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений, ведущие к приросту (или уменьшению) собственного капитала [1, с. 125].

Контроль налогообложения финансовых результатов – это совокупность действий, объединённых в единую систему, направленных на максимальный учёт требований законодательства о налогах и сборах, законное использование льгот и особенностей налогового права с целью оптимизации налоговых платежей, избежания возможных штрафных санкций и снижение налоговых рисков, возникающих в хозяйственной деятельности организации [2, с. 161].

Практика показывает, что в настоящее время на большинстве малых предприятий внутренний контроль развит слабо, существует примитивная схема управления, функции ведения учёта, анализа и контроля выполняет только один специалист – главный бухгалтер. Большой объём работы не позволяет в полной мере осуществлять планирование

и контроль текущей деятельности. Тем не менее применение и совершенствование внутреннего контроля налогообложения в практике деятельности предприятий является одним из путей снижения налоговых рисков.

Структура современной системы внутреннего контроля представлена на рисунке 1.

Сущность финансового результата как важнейшего элемента контроля налогообложения состоит в том, что на основании проверки правильности формирования прибыли может быть дана оценка экономической эффективности осуществления как отдельных хозяйственных операций, так и функционирования организации в целом во взаимосвязи с величиной налогов, уплачиваемых с полученной прибыли, при этом применяемые в ходе контрольных действий процедуры позволяют установить прямую зависимость между размером полученного эффекта и стимулированием.

Значимость внутреннего контроля налогообложения финансовых результатов заключается также в том, что достоверные сведения об экономических итогах деятельности предприятия являются необходимым условием для повседневного управления процессом формирования и использования всех видов прибыли [2, с. 160]. Так, размер налоговой нагрузки организации напрямую зависит от конечных финансовых результатов отчётного периода.

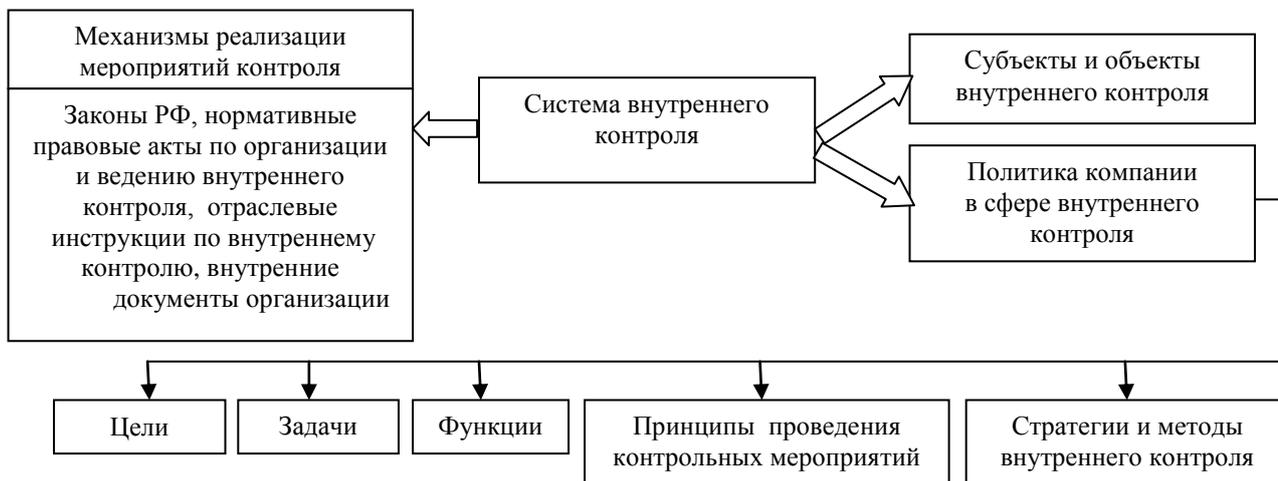


Рисунок 1 – Структура системы внутреннего контроля организации

Таким образом, основной целью внутреннего контроля налогообложения финансовых результатов является обеспечение ответственных лиц, менеджмента организации объективной информацией о состоянии сферы налоговых правоотношений компании, а также обеспечение оптимального уровня налогообложения путём максимального учёта требований законодательства о налогах и сборах. При этом достижение указанной цели должно быть осуществлено наиболее эффективным образом – это одна из основных задач функционирования системы внутреннего контроля налогообложения.

В случае дальнейшего расширения деятельности для успешной реализации поставленной цели необходимо будет, во-первых, принять на работу специалиста, хорошо ориентирующегося в бухгалтерском и налоговом правовом поле, обладающего богатым опытом работы в бухгалтерской или аудиторской практиках, владеющего навыками быстрого реагирования на изменения в сфере профессиональной деятельности. Во-вторых, необходимо чётко определить круг подконтрольных операций, действий, показателей, а также установить наиболее эффективные контрольные процедуры в зависимости от специфики деятельности предприятия, организации бухгалтерского и налогового учёта, уровня налоговых рисков и прочих факторов. В-третьих, организовать максимально эффективную схему информирования менеджмента о результатах контрольной деятельности и разработать внутреннюю форму отчётности для системы внутреннего контроля налогообложения.

Данные задачи носят организационный характер, при этом главной задачей внутреннего контроля налогообложения является снижение налоговых рисков и оптимизация налоговых платежей. Можно выделить следующие направления кон-

трольных действий, которые необходимы для выполнения указанной задачи:

- установить основные источники информации, необходимые для осуществления эффективного контроля и определить используемую нормативно-правовую базу;
- выявить особенности организации учёта финансовых результатов и разработать программу контрольных мероприятий с учётом специфики деятельности;
- установить правильность определения и отражения в учёте прибыли (убытков) от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг;
- проанализировать правильность учёта доходов и расходов, не связанных с основной деятельностью организации;
- выяснить правомерность включения доходов и расходов в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- определить правильность расчёта и уплаты налога;
- выяснить обоснованность и правомерность распределения чистой прибыли;
- установить соответствие данных бухгалтерской финансовой отчётности, отражающих финансовые результаты деятельности организации, аналогичным данным синтетического и аналитического учёта;
- идентифицировать риски и составить «карту налоговых рисков», выделив наиболее критичные области с точки зрения возможного ущерба, определить вероятность их наступления и возможные убытки в случае наступления того или иного факта хозяйственной деятельности;
- изучить арбитражную практику по различным налоговым спорам, обобщить результаты с целью дальнейшего ориентирования при налогообложении;

– разработать рекомендации по оптимизации налогообложения компании и снижению налоговых рисков.

При этом отметим, что внутренний контроль налогообложения направлен не только на произошедшие события и факты хозяйственной деятельности, но и ориентирован на перспективу: оценку возможных налоговых последствий от совершения тех или иных операций и предложение путей преодоления негативных явлений [4, с. 98–99].

Также к задачам внутреннего контроля налогообложения финансовых результатов можно отнести формирование той части учётных принципов, которая определяет порядок исполнения налогового законодательства. Оценка налогового законодательства и выработка наиболее приемлемых решений в части его исполнения в большинстве случаев предопределяет значительную часть налоговых расходов. Одновременно формирование учётных принципов налогообложения позволяет руководству предприятия выработать стратегию поведения в различных хозяйственных ситуациях. В то же время контроль налогообложения финансовых результатов должен включать и такие мероприятия, как оценка эффективности ведения налогового учёта, мониторинг, анализ и аккумулирование информации об исчисленных и уплаченных налоговых платежах в бюджет, контроль взаимодействия с налоговыми органами, а также прочие вопросы контроля исполнения налогового законодательства.

Одним из важнейших аспектов внутреннего контроля является его тщательное планирование, то есть составление программы с подробным перечнем контрольных процедур и мероприятий. Программа внутреннего контроля необходима для обеспечения рациональности и адекватности общей

стратегии контроля организации окружающим условиям, а также для обеспечения соответствия курса действий и принимаемых управленческих решений возможности их успешной реализации. Если контрольную деятельность осуществлять без элемента планирования, то значимость системы внутреннего контроля будет сведена к нулю.

Следует отметить, что проверка правильности определения финансовых результатов в значительной степени зависит от качества проведения контрольных процедур на предыдущих стадиях, в том числе на этапах контроля затрат, основных средств, расчётных операций, кредиторской и дебиторской задолженности, проверки правильности исчисления и уплаты налогов и так далее. Поэтому для выражения объективного мнения по поводу достоверности отражения в учёте и отчётности прибылей и убытков необходимо установить правильность формирования доходов и расходов организации в целом от всех хозяйственных операций, прямо или косвенно влияющих на показатели финансовых результатов [3, с. 26–31].

Для рационального построения системы проверки финансовых результатов и эффективного управления его процессом внутренний контроль финансовых результатов следует рассматривать в различных аспектах: пространственном, временном и информационно-технологическом, как представлено в таблице 1.

Таким образом, при организации проверки важное значение имеет правильное установление последовательности включения в контрольный процесс взаимосвязанных этапов данной системы (наблюдения, проверки, сбора информации, её систематизации, обобщения и прочее).

Таблица 1 – Организация внутреннего контроля финансовых результатов

Организационные аспекты	Содержание	Организационные требования и предположения
Пространственный	Цель и задачи внутреннего контроля, определяемые исходя из потребностей в получении соответствующей информации; основные объекты проверки, определенные в соответствии с поставленной целью	Понимание и использование основополагающих принципов и правил внутреннего контроля организации; соблюдение требований проведения контрольных процедур и мероприятий; применение наиболее эффективных способов и методических приемов в ходе осуществления проверки;
Временной	Сроки обработки и представления информации о процессе проверки и его результатах	прогнозирование и контроль результативности всех мероприятий по формированию и налогообложению финансовых результатов
Информационно-технологический	Используемые контрольные процедуры, источники информации, методы и приемы обработки данных и так далее	

Составлению непосредственно программы контроля налогообложения предшествует определение зон повышенного налогового риска путём составления «карты налоговых рисков» организации [4–8]. Подобная процедура способствует повышению эффективности функционирования внутреннего контроля и минимизации затрат на проведение контрольных действий.

Итак, проверка и мониторинг налоговых обязательств осуществляются особо тщательно, программа контрольных действий составляется таким образом, чтобы охватить все возможные налоговые и правовые проблемы организации. Можно выделить следующие основные направления налоговой проверки рисунок 2.

При разработке программы контрольных мероприятий определяются и соответствующие приёмы и способы проверки. Как правило, используют-

ся общенаучные методические приёмы контроля (анализ, синтез, аналогия, моделирование и другие), эмпирические (инвентаризация, контрольные замеры работ, контрольные запуски оборудования, формальная и арифметическая проверки, встречная проверка, способ обратного счёта, метод сопоставления однородных фактов, экспертизы различных видов, сканирование, логическая проверка и другие) и специфические приёмы смежных экономических наук (приёмы экономического анализа, экономико-математические методы, методы статистики).

При осуществлении налоговой проверки можно ориентироваться и на основные методы налогового аудита, например, метод анализа налоговых деклараций или метод анализа бухгалтерских счетов при расчёте с бюджетом и внебюджетными фондами.

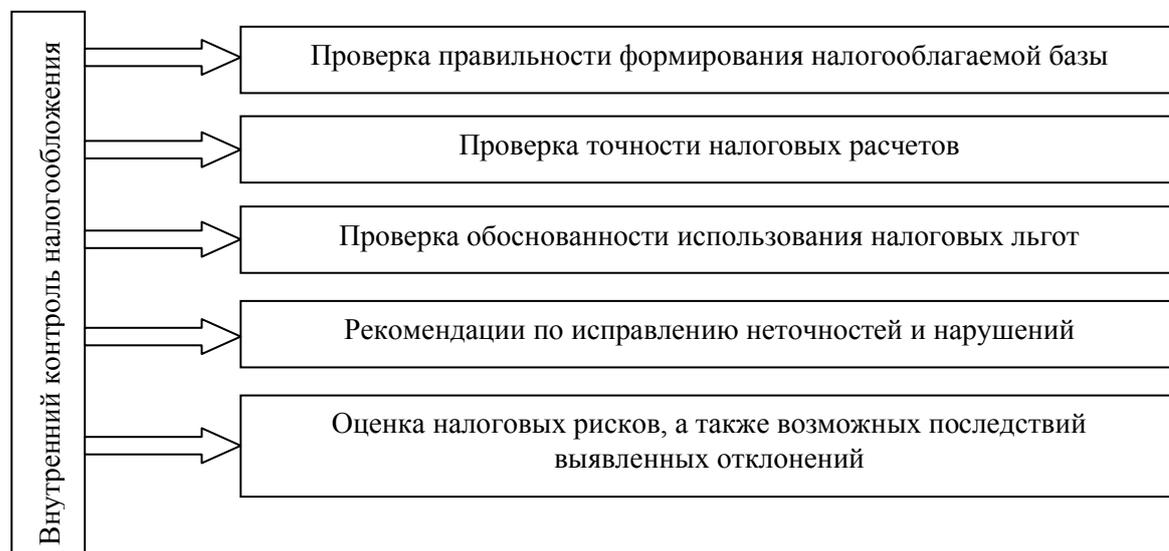


Рисунок 2 – Направления внутреннего контроля налогообложения

Программу проверки эффективности деятельности разделим на четыре основных этапа:

- проверка и оценка положений учредительных документов и учётной политики;
- контроль финансовых результатов от основной деятельности;
- контроль финансовых результатов от прочей деятельности;
- контроль налогообложения по налогу на прибыль.

Особое внимание при осуществлении проверки уделяется углубленной проверке договоров строительного подряда и расходов, связанных с выполнением строительных работ. Данную процедуру можно разбить на следующие составляющие: проверка соблюдения учётной политики; анализ заключенных договоров на соответствие нормам гражданского законодательства; анализ соответ-

ствия договорам фактически выполненных работ; проверка правильности списания материалов, используемых при выполнении строительномонтажных работ; подтверждение достоверности определения выручки от реализации выполненных работ и формирования себестоимости выполненных работ; аудит расходов, выполненных с привлечением субподрядных организаций.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что на сегодняшний день имеет место высокая вероятность финансовых потерь предприятия в результате непреднамеренного нарушения налогового законодательства. Одним из эффективных способов избежать негативных последствий является применение внутреннего контроля налогообложения, который аккумулирует информацию о состоянии расчётов компании с бюджетом, осуществляет контроль над налоговыми рисками и разра-

бывает мероприятия по налоговому планированию [8, 9, 10].

Планирование и группировка элементов контроля строятся на принципах последовательности формирования финансового результата, объективности и обоснованности отражения в бухгалтерском и налоговом учёте расходов и доходов, исходя из их экономического содержания. Несмотря на то, что процесс организации системы внутреннего контроля налогообложения финансовых результатов сложный и требует большого количества временных, трудовых и денежных ресурсов, тем не менее, данная структура позволит эффективно управлять организацией и будет способствовать повышению прибыльности и стабильности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева Е. А., Гуськова Т. Н. Внутренний аудит как основополагающее звено развития внутрихозяйственного контроля в системе управления организацией // Экономика и управление : новые вызовы и перспективы. 2013. № 4. С. 125–127.

2. Насакина Л. А. Финансовый и управленческий анализ при проведении аудита прибыли организаций сферы услуг // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 160–163.

3. Попова Л. В., Никулина Л. Н. Аудит налогообложения : учеб. пособие. М. : Дело и сервис, 2009. 192 с.

4. Соколова И. А., Прохорова Н. А. К вопросу

об определении сущности налогового риска // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 5 (31). С. 118–121.

5. Светличкина О. Ю. Современный подход к управлению налоговыми рисками // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 93–95.

6. Якупов З. С. Влияние развития институтов государственности на организацию налогового контроля // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 106–112.

7. Полтева Т. В., Мингалёв Н. В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 33–36.

8. Шнайдер О. В., Люльков Р. Н. Учет на предприятиях малого бизнеса : учебное пособие. Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Российский гос. социальный ун-т», Фил. в г. Тольятти Самарской обл. Тольятти, 2012.

9. Чинахова С. Е. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности при осуществлении факторинговых операций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 5. С. 175–181.

10. Никифорова Е. В., Чинахова С. Е. Особенности учета дебиторской задолженности при осуществлении факторинговых операций // Вестник СамГУПС. 2009. № 3. С. 44–47.

BUILDING A SYSTEM OF TAX CONTROL OVER FINANCIAL RESULTS CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

© 2015

E. V. Medvedeva, Ph.D. in economics

Accounting, economic analysis and audit sub-faculty Associate professor,

Volga State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation. Recently there has been a revitalization of investors and developers in the construction industry, and as a consequence increases the need for quality management of construction organizations. Along with resolute steps in improving the efficiency of resource capacity building organizations and rationalization of production, the role of tax audits of financial results. In particular, the necessity of checking and monitoring of settlements on the main taxes that have the greatest impact on the financial-economic activity of the construction organization. Practice shows that currently, the majority of small enterprises internal control is weak, there is a primitive scheme of management, functions of accounting, analysis and control performs only one person - the chief accountant. A large volume of work does not allow to fully implement the planning and control of current activities. The essence of the financial result as an essential element of control of taxation consists in the fact that on the basis of verification of correctness of formation of profit can be the estimation of economic efficiency of implementation as a separate economic operations and functioning of the organization as a whole. When developing a programme of control measures are identified and appropriate methods and means of verification.

Keywords: financial results, the system of internal control, taxation, tax audits.

**АКТУАЛЬНОСТЬ КОЭФФИЦИЕНТНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

© 2015

Е. Ю. Петрова, магистрант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Е. В. Филатова, преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»
Тольяттинский филиал Российского государственного гуманитарного университета, (Россия)

Аннотация. В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Для оценки финансовой устойчивости и платежеспособности применяются различные коэффициенты, которые являются основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия. При расчете коэффициентов всегда необходимо учитывать индивидуальные характеристики рассматриваемой организации. Хотя литература по финансовому анализу и предлагает нормативные значения показателей, оценивающих финансовую устойчивость, очень сложно и важно отойти от их использования и найти собственные нормативные значения с учетом вида деятельности, которым занимается предприятие, нюансов и масштабов этой деятельности. На сегодняшний день существует множество методов анализа финансового состояния организаций, происходит видоизменение бухгалтерской и финансовой отчетности. Определенные на базе данных финансовой отчетности показатели финансовой устойчивости имеют очень важную задачу: показать, насколько эффективно предприятие использует свои собственные и заемные средства в течение данного отчетного периода, ведь данные показатели необходимы не только для руководства при принятии управленческих решений, но и для инвесторов.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансирование, финансовая независимость, финансовый левередж.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Научные исследователи, в частности, специалисты в области экономики (В. Ковалев [1], О. Волкова [2], А. Шеремет [3] и другие справедливо говорят о том, что финансовая устойчивость – это одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия, определяющая стабильность его деятельности.

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

Многие современные экономисты в своих научных работах особое внимание уделяют изучению самого понятия финансовой устойчивости и средствам, ее обеспечивающим, так как до сих пор

не существует четкого определения этого понятия. Проанализировав различные его трактовки, дадим следующее определение: финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов, при котором доходы предприятия стабильно превышают его расходы, оно гарантированно обеспечено собственными средствами, на предприятии постоянно расширяется производственный процесс. То есть финансовая стабильность любого предприятия напрямую зависит от того, финансово устойчиво оно или нет. Чтобы оценить положение хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе, определить целесообразность инвестиций в данное предприятие необходимо провести анализ финансовой устойчивости.

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

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

Нормативные значения коэффициентов, оценивающих финансовую устойчивость предприятия, являются усредненными и не учитывают тот факт, что в зависимости от отрасли, к которой принадлежит то или иное предприятие, могут варьироваться [6–10]. Достаточно сложно оценить долю собственного капитала с помощью каких-либо нормативных значений, так как она индивидуальна для каждого предприятия. Поэтому существующие коэффициенты, которые показывают уровень финансовой устойчивости, должны уточняться в каждом отдельном случае.

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

Одним из наиболее важных коэффициентов, показывающих независимость предприятия от заемного капитала, является коэффициент финансовой независимости (K_n), который рассчитывается по формуле:

$$K_n = SK/A, \quad (1)$$

где SK – собственный капитал предприятия;
A – активы предприятия.

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

С другой стороны, если значение коэффициента независимости близко к 1, то это свидетельствует о том, что предприятие лишается возможности дополнительного финансирования, несмотря на финансовую независимость от внешних заимствований. Еще одним не менее важным коэффициентом является коэффициент финансирования (K_f),

показывающий ту часть активов, которая финансируется за счет собственных и заемных средств.

$$K_f = SK/ZK, \quad (2)$$

где ZK – заемный капитал.

Значение коэффициента финансирования не должно быть менее 1. Обратная ситуация свидетельствует о том, что большая часть имущества сформирована за счет заемных средств, а следовательно, платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия снижается.

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

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

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

$$K_{дн} = (C_k + Z_{кд})/A, \quad (3)$$

где $Z_{кд}$ – долгосрочные заемные средства.

Данный коэффициент раскрывает, какая часть активов предприятия сформирована за счет собственных средств и не зависит от краткосрочных заимствований. Значение этого коэффициента не должно быть менее 0,7, но необходимо учитывать отрасль, к которой относится предприятие.

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

$$K_{фр} = ZK/SK. \quad (4)$$

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

то более высокие доли источников финансовых средств вовсе не смущают ее руководство.

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

$$K_{\text{п}} = ЗК/А. \quad (5)$$

Чем меньше значение этого коэффициента, тем лучше. Если же значение коэффициента платежеспособности приближается к 0,5, необходимо убедиться, что у компании достаточно средств, чтобы покрывать свои обязательства.

Существуют коэффициенты, для расчета которых используется показатель наличия собственного капитала в оборотных средствах (СОС). Такие, как коэффициент маневренности и коэффициент обеспеченности собственными средствами. Величина собственного капитала в оборотных средствах рассчитывается по формуле:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА}, \quad (6)$$

где ВА – внеоборотные активы.

Устойчивое финансовое состояние определяется тем, что у предприятия достаточно собственного капитала в обороте. Если у предприятия отсутствуют собственные оборотные средства, то источником оборотных активов являются заемные средства. Возможна и такая ситуация, когда и внеоборотные активы частично формируются за счет заемных средств. В этом случае показатель СОС имеет отрицательное значение.

Способность предприятия поддерживать собственные оборотные средства на определенном уровне за счет собственного капитала определяет коэффициент маневренности собственных средств:

$$K_{\text{м}} = \text{СОС}/\text{СК}. \quad (7)$$

Рекомендуемое значение коэффициента 0,2–0,5 в зависимости от структуры капитала и специфики отрасли.

Долю оборотных активов, финансируемых за счет собственных оборотных средств находят с помощью коэффициента обеспеченности собственными средствами:

$$K_{\text{осс}} = \text{СОС}/\text{ОА}, \quad (8)$$

где ОА – величина оборотных активов.

Если на конец отчетного периода значение коэффициента обеспеченности собственными средствами составляет менее 0,1, то структура баланса организации считается неудовлетворительной.

При расчете коэффициентов всегда необходимо учитывать индивидуальные характеристики рассматриваемой организации. Хотя литература по

финансовому анализу и предлагает нормативные значения показателей, оценивающих финансовую устойчивость, очень сложно и важно отойти от их использования и найти собственные нормативные значения с учетом вида деятельности, которым занимается предприятие, нюансов и масштабов этой деятельности.

На сегодняшний день существует множество методов анализа финансового состояния организаций, происходит видоизменение бухгалтерской и финансовой отчетности [11–15]. Определенные на базе данных финансовой отчетности показатели финансовой устойчивости имеют очень важную задачу: показать, насколько эффективно предприятие использует свои собственные и заемные средства в течение данного отчетного периода, ведь данные показатели необходимы не только для руководства при принятии управленческих решений, но и для инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента: учебник. М. : ТК Велби, Проспект, 2010. 448 с.
2. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. М. : ТК Велби, Проспект, 2011. 424 с.
3. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М. : ИНФРА-М, 2011. 415 с.
4. Медведева Е. В., Гуськова Т. Н. Методика проведения анализа экспортно-импортных операций // Сборник научных трудов Sworld. 2011. Т. 10. № 3. С. 23–32.
5. Михаленок Н. О., Охрименко А. И., Павлович В. Е. Финансы предприятий железнодорожного транспорта. Учеб. пособие : Для студентов экон. спец. М-во путей сообщ. Рос. Федерации. Деп. кадров и учеб. заведений, Самар. гос. акад. путей сообщ. Самара, 2003.
6. Коваленко О. Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 13–16.
7. Шумилова И. В., Шнайдер О. В. Учётно-аналитическое обеспечение управления финансовой устойчивости предприятий // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 104–106.
8. Зингер О. А., Ильясова А. В. Исследование проблемы оценки экономической устойчивости предприятия // XXI век : итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4. С. 403–408.
9. Пихтарева А. В. Методический подход к проведению диагностики финансовой устойчиво-

сти корпорации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 4 (30). С. 116–120.

10. Совалева Н. А. Управление финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 88–90.

11. Насакина Л. А., Медведева Е. В. Бухгалтерская модель управления по центрам ответственности на предприятиях сферы услуг // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия : Экономика. 2009. Т. 29. № 2. С. 127–133.

12. Бердникова Л. Ф., Бердников А. А. Стратегический анализ финансового состояния организации: сущность и методика // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 43–45.

13. Волошина О. Б. Проблемы оценки финансового состояния банка и факторы его определяющие // XXI век : итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4. С. 393–399.

14. Варгатюк М. А., Добрянская Н. А., Стоянова-Коваль С. С. Анализ и оценка финансового состояния предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 33–36.

15. Панов С. Ф., Боровицкая М. В. Роль источников финансирования капитальных вложений в финансовом состоянии предприятия // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 1. С. 5–8.

THE RELEVANCE COEFFICIENT ESTIMATION METHOD FINANCIAL STABILITY

© 2015

E. Y. Petrova, graduate student of Department «Accounting, analysis and audit»
Togliatti state University, Togliatti (Russia)

E. V. Filatova, the teacher of chair «Economy and management»
Togliatti branch of the Russian state humanitarian University, Russia

Annotation. In market conditions, the key to the survival and stable position of the company is its financial stability. If the company is financially stable, solvent, it has several advantages over other companies in the same field for credit, investment, vendor selection and recruitment of qualified personnel. To assess the financial stability and solvency are different factors, which are the basic element of analysis of financial condition required for control, allowing to estimate the risk of a breach of obligations under the company's payments. When calculating the ratios should always consider the individual characteristics of the considered organization. Although the literature on financial analysis and provides normative values of indicators assessing financial stability, it is very difficult and it is important to move away from their use and to find their own normative values taking into account the type of activity that is engaged in the enterprise, nuances and scope of this activity. Today there are many methods of analysis of the financial condition of the organizations, there is a modification of the accounting and financial reporting. Defined on the basis of these financial statements, the financial soundness indicators have a very important task: to show how efficiently a company uses its own funds and borrowed funds during this reporting period, because these indicators are necessary not only for guidance when making management decisions, but also for investors.

Keywords: financial sustainability, financing, financial independence, financial leverage, solvency, and liquidity.

**ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ДЕРИВАТИВОВ
КАК ИНСТРУМЕНТА ХЕДЖИРОВАНИЯ РИСКОВ**

© 2015

Т. В. Полтева, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»*Е. С. Лукьянова*, студентка*Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

Аннотация. На фоне экономического кризиса в условиях нестабильного положения России появилась необходимость в ограничении финансовых рисков, которые за последнее время заметно возросли: резкие скачки курсов валют, снижение цен на нефть, колебания процентных ставок оказывают сильное влияние на финансовое положение хозяйствующих субъектов. В связи с этим статья посвящена одному из методов управления рисками – хеджированию. В статье рассмотрены теоретические основы хеджирования на рынке деривативов, а также изучена практика применения производных финансовых инструментов как инструмента хеджирования рисков в зарубежных странах и в России. В статье изучены примеры успешного использования хеджирования для защиты от возможных потерь, а также ситуации, где хеджирование не позволило извлечь дополнительную прибыль, на примере иностранных и российских компаний. В работе авторами выявлены основные инструменты, используемые для хеджирования определённых видов рисков, представлена статистическая информация относительно применения того или иного инструмента для хеджирования рисков. Также в статье авторами выявлены основные проблемы, с которыми сталкивается сегодня российский рынок деривативов, выявлены факторы, тормозящие его развитие, предложены пути решения выявленных проблем, представлены направления развития рынка деривативов в России.

Ключевые слова: дериватив, опцион, производный финансовый инструмент, риск, своп, фьючерс, форвард, хеджирование.

На фоне экономического кризиса в условиях нестабильного положения России появилась необходимость в ограничении финансовых рисков, которые за последнее время заметно возросли: резкие скачки курсов валют, снижение цен на нефть, колебания процентных ставок сильно влияют на финансовое состояние различных экономических субъектов. В связи с этим применение механизма хеджирования с помощью производных финансовых инструментов сегодня особо актуально.

В отечественной литературе проблема управления рисками с помощью операций хеджирования рассматривается фрагментарно, однако за последние несколько лет количество научных и практических статей на тему управления рисками заметно возросло. Это говорит о том, что увеличивается интерес к данной проблеме. Ввиду этого целесообразно изучить практику применения инструментов хеджирования за рубежом и в России.

Рассмотрим, что включает в себя понятие «дериватив». «Дериватив – это финансовый контракт между двумя или более сторонами, который основывается на будущей стоимости базового актива» [1, с. 199]. Однако рыночная стоимость деривативов зависит не только от стоимости базисного актива. Она производна от эффекта владения им, то есть выплаты по деривативу основаны на эффективности базисного актива [2, с. 146]. Бернстейн

Стефан считает, что «деривативы – это всего лишь финансовый инструмент, производный от базового актива или ценных бумаг» [3, с. 349].

Обратимся к определению, изложенному в российском законодательстве, где используется термин не «дериватив», а «производный финансовый инструмент». В соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», «производным финансовым инструментом признается договор, за исключением договора репо, предусматривающий одну или несколько из следующих обязанностей:

1. Обязанность сторон или стороны договора периодически или единовременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, курса соответствующей валюты и так далее. При этом такой договор может также предусматривать обязанность сторон или стороны договора передать другой стороне ценные бумаги, товар или валюту, либо обязанность заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом.

2. Обязанность сторон или стороны на условиях, определенных при заключении договора, в случае предъявления требования другой стороной купить или продать ценные бумаги, валюту или товар либо заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом.

3. Обязанность одной стороны передать ценные бумаги, валюту или товар в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны принять и оплатить указанное имущество и указание на то, что такой договор является производным финансовым инструментом» [4, с. 134].

При этом законом определены только обязанности сторон. Однако владение деривативным контрактом не всегда обязывает его держателей к исполнению указанных в нем положений.

Обобщив всё вышесказанное, можно сказать, что дериватив – это «бумага на бумагу», стоимость которой определяется ценой базового актива, от которого он произведен. Поэтому деривативы также называют ценными бумагами второго уровня.

Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам России «Об утверждении положения о видах производных финансовых инструментов» определены виды производных финансовых инструментов, среди которых законодатель выделяет опционный, фьючерсный, форвардный биржевой и внебиржевой, а также своп контракты. В основе деривативов лежит базовый – актив. Базовым активом могут являться товар, ценная бумага, процентные ставки, валюта, индексы и пр. В результате изменения цены базового актива по срочным инструментам возникают права или обязательства [5, с. 184].

Торги деривативами происходят на биржевом и внебиржевом рынке. К биржевым инструментам относятся фьючерсы и опционы, к внебиржевым – форварды и свопы. Данные инструменты можно использовать для проведения спекулятивных операций, арбитражных сделок, а также для хеджирования рисков. Рассмотрим понятие хеджирования более подробно.

Согласно Ковалеву А. Н., «хеджирование (от англ. hedge – ограждать, страховать себя от возможных потерь) – особая форма страхования цены и прибыли путем продажи или покупки на товарных биржах» [6, с. 76]. С точки зрения Боровковых, «хеджирование – это система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятные в будущем изменения цен, курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений». Д. Шевчук считает, что хеджированием следует называть «способ получения прибыли в процессе биржевой фьючерсной торговли, основывающейся на различиях в динамике цен реальных товаров и цен фьючерсных контрактов на этот же товар».

Таким образом, предназначение хеджирования в том, чтобы устранить неопределенность будущих денежных потоков (как отрицательных, так и положительных), что позволит иметь полное представление о будущих доходах и расходах, возникающих в процессе финансовой или коммерческой деятельности.

В мировой практике применение различных финансовых инструментов хеджирования уже давно стало неотъемлемой частью хозяйственной деятельности крупнейших компаний [6–9].

Сегодня статистика по развитым западным странам свидетельствует, что деривативы для хеджирования рисков используют 54,3 % всех фирм: валютные деривативы – 45,9 %, деривативы на процентные ставки – 32 %, товарные деривативы – 11,8 %, иные виды деривативов – более 10 %.

Анализ сложившейся практики показывает, что в зависимости от типа финансового риска зарубежные фирмы используют разные виды деривативов. Для хеджирования валютного риска 28,1 % производственных фирм применяют валютные форвардные контракты, а 10,8 % – свопы. Для хеджирования процентных ставок 1,8 % фирм используют валютные форвардные контракты, 28,6 % – свопы. Для хеджирования ценового товарного риска (в отличие от хеджирования валютного и процентного рисков) используют фьючерсы 3,1 % фирм. Также отмечают нелинейные деривативы для хеджирования различных типов рисков (в частности, риска процентных ставок); так, 9,4 % компаний используют валютные опционы, 7,4 % – капы, флоры и свопы.

Одним из примеров успешного использования хеджирования для защиты от возможных потерь можно считать опыт штата Техас в США. В этом штате страхуют налоговые поступления в бюджет от нефтяных компаний. Доля таких отчислений составляет около четверти казны этого штата. В результате падений цен на нефть в середине восьмидесятых бюджет штата недосчитался 3,5 млрд долларов. Сделав соответствующие выводы, для того, чтобы избежать подобной ситуации в будущем, специалисты разработали программу хеджирования налоговых поступлений с помощью опционов на Нью-Йоркской бирже NYMEX. Хедж был составлен таким образом, что минимальная цена нефти фиксировалась на уровне 21,5 долларов за баррель, а при росте цен на нефть обеспечивалась дополнительная прибыль в казну в полном объеме.

Также положительный эффект от хеджирования имеет сингапурская авиакомпания Singapore

Airlines Ltd. Она хеджирует около половины объема потребляемого авиационного топлива посредством фьючерсных контрактов в Сингапуре. Эти операции позволили авиакомпаниям сэкономить 140 млн сингапурских долларов в прошлом финансовом году и 66 млн в позапрошлом. Фактически сегодня авиакомпаниями в развитых странах хеджируется 30–60 % потребляемого топлива.

В 2012 году с начала года стоимость самолетного топлива выросла на 70 %. В связи с этим большинство авиакомпаний оказались на грани банкротства. Чтобы минимизировать потери, некоторые компании прибегли к способу хеджирования поставок, то есть застраховались от скачков цен. Например, авиакомпания «Southwest Airlines» застраховала большую часть своих потребностей в топливе, в отличие от других крупных американских отечественных перевозчиков. Хеджирование топлива помогло авиакомпании избежать проблем от спада отрасли авиаперевозок в результате высоких цен на топливо. В период между 1999 и 2008 годами, Southwest сумел сэкономить около \$ 3,5 млрд через топливное хеджирование.

Но не всегда хеджирование имеет положительный результат. Немецкая металлообрабатывающая и машиностроительная компания Metallgesellschaft (MG) в конце 1993 года решила захеджировать ценовые риски, одновременно проводя спекулятивные операции с нефтяными фьючерсами. В результате такой диверсифицированной стратегии компания потеряла 1,3 млрд долларов и избежала банкротства только за счет государственной финансовой помощи в размере 1,9 млрд долларов. А в 1994 году компания Procter & Gamble, оптимизируя затраты на финансирование с помощью процентных свопов с леввереджем (покупка ценных бумаг с использованием заемных средств с целью увеличения прибыли), потеряла 35 млн долларов.

Наиболее волатильным и, следовательно, рисковым параметром, влияющим на прибыль нефтяных компаний, является цена на нефть. Логично было бы ожидать, что именно этот фактор будет хеджироваться наиболее активно. Этого, однако, на практике не наблюдается. Печальный опыт Metallgesellschaft, как ни удивительно, дал обратный эффект – компании торгуют нефтяными деривативами практически исключительно в спекулятивных целях, правда, в меньших объемах.

Рынок производных финансовых инструментов в России имеет короткую историю и, по сравнению с западным, развит недостаточно.

В отечественной практике, к сожалению, в большинстве случаев хеджирование воспринимается как нечто стандартное – готовый набор инструментов, под который нужно подстроить все бизнес-процессы компаний. Именно это является главным заблуждением, руководствуясь которым многие руководители не хеджируют риски, или же, наоборот, хеджируясь, получают далеко не лучшие результаты.

Хеджирование риска в России рассмотрим на примере ЗАО «ЛУКОЙЛ-Пермь». Толчком к осуществлению хеджирования для компании стало падение цен на сырую нефть во втором квартале 1996 года с 22 до 18 долларов за баррель, с одной стороны, и кризис сбыта нефтепродуктов на внутреннем рынке – с другой. Первым опытом проведения хеджирования стала продажа 15 января 1997 года 30 контрактов на мазут (Heating Oil) на NYMEX, этим было захеджировано 10 % экспорта нефтепродуктов. Так как существует значительная разница во времени торгов на IPE и NYMEX (5 часов), компания перенесла торговлю в Лондон. Одновременно с этим началось хеджирование поставок сырой нефти. За период с января по июль 1997 года было проведено 7 сделок с фьючерсными контрактами на IPE и NYMEX. Объем торгов составил 180 контрактов на мазут, что приблизительно равно 20 000 т., и 300 контрактов на нефть – 39 484 т. По итогам всего периода от операций с фьючерсами была получена вариационная маржа в размере 115 645 долларов США, что покрыло убыток на спот-рынке. Среднее арифметическое прибыли по каждой сделке составило 16 521 доллар США. Средняя продолжительность одной сделки (разница между открытием и закрытием позиции) – 8 дней. Суммарная продолжительность всех сделок – 56 дней, или 28 % от полного периода поддержания счета (197 дней). Объемы торгов, конечно, трудно сопоставить с объемами экспорта компании. Но этот опыт был первым, и он, похоже, удался.

Другим примером хеджирования риска является компания ОАО «ЕвроХим», которая специализируется на продаже минеральных удобрений. Последние несколько лет она хеджирует риски с помощью расчетных форвардных контрактов, валютных свопов и колл-опционов. Так, в первом полугодии 2011 года компания, продав европейские колл-опционы на 10 млн принадлежащих ей акций немецкого производителя калийных удобрений K+S AG, не только захеджировала риски, но и получила премию в размере 246 млн рублей. В целом за этот период времени «ЕвроХим», используя деривативы, получил дополнительную прибыль в

размере 1,73 млрд рублей (общий размер прибыли компании за этот период составил 20,9 млрд рублей). А российская компания ОАО «Уралкалий» при размещении своих облигаций под 8,25 % годовых заехеджировала свои обязательства валютно-процентным свопом.

В последнее время хеджирование стали использовать компании, основной деятельностью которых является золотодобыча. Это связано с кризисом 2008 года, когда цены на золото демонстрировали стабильный рост при неопределенности на рынке, рынок драгоценных металлов являлся «тихой гаванью» для инвесторов. А при положительной динамике на рынке в 2013 году цены на золото снизились за год почти на 30 %.

На сегодняшний день одним из надежных способов защиты от убытков при неблагоприятном изменении цен на золото является хеджирование современными биржевыми инструментами – фьючерсами и опционами, обращающимися на Срочном рынке Московской биржи.

Один из крупнейших российских золотодобытчиков, ГК «Петропавловск», уже начал активно использовать хеджирование в своей операционной деятельности в целях защиты от возможного падения цены.

В прошлом году «Петропавловск» получил прибыль от этих операций – на фоне 30-процентного падения цены на золото средняя цена реализации в 2013 году с учетом эффекта хеджирования достигла 1 519 долл. за унцию, что почти на 10 % выше средней рыночной цены прошлого года. Прибыль от операций по хеджированию компания оценивала в 60–80 млн долл.

Финансово-экономический анализ показывает, что движение отечественного рынка деривативов происходит в направлении и по пути, уже пройденному международным рынком. По этим причинам использование рынка производных финансовых инструментов для хеджирования рисков отечественных компаний требует осмысления международной практики использования этих инструментов как в настоящее время, так и в ретроспективе. Анализ проблем и трудностей, через которые прошел мировой рынок, позволит экономическим и финансовым менеджерам отечественных компаний эффективно использовать стратегии хеджирования финансовых рисков производственного процесса и избежать типовых ошибок [10, 11].

На сегодняшний день хеджирование является одним из наиболее актуальных способов управления рисками. В связи с тем, что срочный рынок в России ещё только формируется, следует обратить

особое внимание на проблемы хеджирования. Основной проблемой российского рынка производных финансовых инструментов является несовершенство законодательства в данной области. Также существуют налоговые проблемы и проблемы бухгалтерского учета; проблемы регулирования профессиональной деятельности на рынке; несовершенство инфраструктуры рынка; состояние рынка и спектр торгуемых инструментов.

Развитие законодательства и нормативно-правовой базы по рынку деривативов заметно отстает по сравнению с регулированием остальных сегментов финансового рынка в России. Стоит обратить внимание, что практически единственным законодательным актом, который регулирует заключение сделок с фьючерсами и опционами на биржах, является Закон РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» от 1992 года. Изменения, вносимые в данный закон, на протяжении многих лет минимальны.

В Законе РФ «О рынке ценных бумаг» содержатся самые общие требования к фондовым биржам, которые осуществляют торговлю деривативами. Более существенные положения, в том числе понятийный аппарат, можно встретить в Налоговом кодексе РФ. Тем не менее, и в те и другие положения следует внести изменения и дополнения.

Отсутствие четких трактовок в российском законодательстве и сложность заполнения бухгалтерской отчетности физических сделок и сделок на рынке деривативов тормозит развитие рынков производных финансовых инструментов и хеджирования. Для компаний, относящихся к средним и среднекрупным, стоимость юридического сопровождения операций хеджирования и размер возможных убытков практически равен.

Помимо проблем с законодательством, существует также и проблема отсутствия такого государственного органа, который отвечал бы за регулирование рынка деривативов. На данный момент довольно большой объем полномочий находится у бирж. Но для того, чтобы осуществлялась полноценная деятельность и соблюдались все интересы участников рынка, необходимо вмешательство государства.

Таким образом, в настоящее время рынок деривативов России не в полной мере соответствует потребностям развития экономики и обеспечения условий экономического роста. В то же время рынок деривативов России имеет большой потенциал развития. Для решения проблем, рассмотренных ранее, следует, в первую очередь, заняться усовер-

шенствованием законодательства, регулирующего рынок деривативов. Отметим, что при внесении изменений в законодательство без использования комплексного подхода не обойтись. Кроме того, необходимо принятие среднесрочной программы.

Отказ от применения деривативов на уровне компаний проявляется в ряде причин. Во-первых, слабое представление о свойствах и механизме применения различных производных инструментов. Во-вторых, компании сталкиваются с трудностями в оценке начального и остаточного риска, а также результатов хеджирования. В-третьих, зачастую приходится сталкиваться с непониманием и неодобрением руководства.

В связи с тем, что российские поставки плохо взаимосвязаны с зарубежными аналогами, прямые фьючерсные инструменты для российских компаний отсутствуют. Из этого следует, что для хеджирования риска возникает необходимость создания сложного синтетического инструмента. При применении данных инструментов могут возникнуть ситуации, при которых базисный риск будет в разы больше классического ценового.

Ввиду того, что интерес участников торгов к использованию инструментов рынка деривативов для хеджирования рисков растет, следует обратить внимание на расширение линейки производных инструментов.

Что касается законопроектов о появлении новых видов деривативов, то предлагается отказ от закрытого списка деривативов в пользу описания главных его свойств. Тем самым любой вновь созданный инструмент, удовлетворяющий условиям производности, срочности и необходимости предварительной оплаты лишь его доли стоимости, попадает под определение «дериватива».

Стоит обратить особое внимание на повышение уровня финансовой грамотности. Так, Правительством РФ профинансирована образовательная программа, которая заключается в повышении финансовой грамотности среди населения. Биржи, со своей стороны, будут максимально использовать все возможности для того, чтобы организовывать различные семинары, повышающие уровень грамотности участников и расширяющие их кругозор.

На сегодняшний день имеет место объективная потребность в развитии образовательной программы. Существует множество квалифицированных специалистов, которые готовы поделиться своими знаниями и опытом с участниками.

Следует продвигать идеи хеджирования рисков на рынке деривативов среди участников торгов – компаний реального сектора, продукция которых идет на экспорт или, напротив, чье производство во

многом зависит от импорта сырья и материалов. Особое внимание следует уделять сельхозпроизводителям. Повышение осведомленности подобных компаний можно осуществить в содействии с торгово-промышленными палатами и представителями тех предприятий, которые уже успешно используют рынок деривативов для страхования рисков. Идеи можно продвигать путем организации обучающих семинаров, круглых столов и конференций.

Также привлечение иностранных участников на российский рынок деривативов, безусловно, приведет к росту ликвидности и, как следствие, снижению стоимости использования подобных инструментов (уменьшению спредов) для хеджирования финансовых рисков.

Принятие всех вышеперечисленных поправок, а также создание единого государственного органа контроля позволят сделать значительный шаг вперед в процессе внедрения стандартов Международной ассоциации свопов и производных финансовых инструментов на российском рынке.

Таким образом, учитывая широкие возможности хеджевых инструментов для бизнеса, а также роль сырьевого сектора и экспорта в экономике нашей страны, можно надеяться, что хеджирование со временем станет в России столь же востребованным, как и за рубежом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Деривативы. Курс для начинающих / пер. с англ. Б. Зуевым. 2-е изд. М. : Альпина Паблишерз, 2011. 201 с.
2. Петренко Е. В. Зачем деривативы реальной экономике? [Текст] // Молодой ученый, 2012. № 10. С. 145–147.
3. Макшанова Т. В., Коваленко О. Г. Производные ценные бумаги и финансовые инструменты: сущность и возможности применения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета, 2013. № 3 (25). С. 348–352.
4. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.
5. Колачева Н. В. Проектирование технологий формирования естественнонаучных знаний студентов экономических специальностей университетов (на примере математики) // диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Тольятти, 2006. 186 с.
6. Полтева Т. В. Хеджирование и арбитраж на рынке депозитарных расписок // Азимут научных

исследований : экономика и управление. 2013. № 3. С. 19–22.

7. Курилов К. Ю. Хеджирование как способ повышения эффективности предприятий автомобилестроения // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 62–69.

8. Полтева Т. В. Роль производных ценных бумаг в системе управления рисками // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 35–38.

9. Johnson M. The hedging strategy on the volatility of stock prices for the company united parcel services inc // Вектор науки Тольяттинского государ-

ственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 143–146.

10. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.

11. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.

THE PRACTICE OF USING DERIVATIVES AS INSTRUMENT FOR HEDGING

© 2015

T. V. Polteva, lecturer of the chair «Finance and Credit»

E.S. Luk'yanova, student

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. Against an economic crisis in conditions of unstable position of Russia there was a need for restriction of financial risks which considerably increased lately: sharp jumps of exchange rates, reduction of prices of oil, fluctuations of interest rates have strong impact on a financial position of economic entities. In this regard article is devoted to one of methods of management of risks – to hedging. In article theoretical basics of hedging in the market of derivatives are covered, and also practice of application of derivative financial instruments as instrument of hedging of risks in foreign countries and in Russia is studied. In article examples of successful use of hedging for protection against possible losses, and also situations where hedging didn't allow to take additional profit, on the example of the foreign and Russian companies are studied. In work as authors the main tools used for hedging of certain types of risks are revealed, statistical information concerning use of this or that tool for hedging of risks is provided. Also in article authors revealed the main problems which the Russian market of derivatives faces today, the factors which are slowing down its development are revealed, solutions of the revealed problems are offered, the directions of development of the market of derivatives in Russia are presented.

Keywords: derivatives, futures, options, forwards, swaps, hedging, risk.

УДК 657.1

К ВОПРОСАМ О ВЗАИМОСВЯЗИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

© 2015

А. Ю. Смагина, аспирант

Самарского Государственного Университета Путей Сообщения, Самара (Россия)

Аннотация. В данной статье рассматривается сравнительная характеристика системы финансового, управленческого и налогового учета, их взаимосвязь, необходимость применения, пользователи информации, объекты учета, обязательность ведения и законодательное регулирование. В современных условиях хозяйствования руководство множества экономических субъектов заинтересовано в грамотной организации бухгалтерского учета, так как от этого зависит общее финансовое положение предприятия, результаты деятельности, выраженные в получении прибыли или убытка, эффективное использование ресурсов, финансовое прогнозирование и т. д. Бухгалтерский учет является сложной и взаимосвязанной системой, в которую входят три подсистемы: финансовый, управленческий и налоговый учет. Последний ведется параллельно с финансовым и необходим для учета в целях налогообложения. Финансовый и управленческий учет направлены на получение информации об общем финансовом положении предприятия, а также принятие управленческих решений. Финансовый и налоговый учет направлены только на отражение свершив-

шихся фактов хозяйственной деятельности, выявление финансовых результатов, при этом они не предусматривают составление планов или смет. Однако есть возможность комбинирования управленческого и налогового учета для целей налогового планирования и оптимизации налогообложения. В этом случае у предприятия будет возможность постоянного мониторинга налоговых обязательств и путей их сокращения, что позволит законным способом минимизировать налоговую базу, и, как следствие, суммы налоговых платежей. Организация такой системы, разумеется, требует больших трудозатрат, но отдача от ее функционирования будет в разы больше.

Ключевые слова: налоговый учет, налоговые расчеты, пользователи информации, управленческий учет, финансовый учет, эффективность деятельности предприятия.

В современных условиях хозяйствования руководство множества экономических субъектов заинтересовано в грамотной организации бухгалтерского учета, так как от этого зависит общее финансовое положение предприятия, результаты деятельности, выраженные в получении прибыли или убытка, эффективное использование ресурсов, финансовое прогнозирование и т. д. Бухгалтерский учет является сложной и взаимосвязанной системой, в которую входят три подсистемы: финансовый, управленческий и налоговый учет. Последний ведется параллельно с финансовым и необходим для учета в целях налогообложения. Финансовый и управленческий учет направлены на получение информации об общем финансовом положении предприятия, а также принятие управленческих решений.

Проблеме сопоставления трех видов учета по различным критериям посвящали свои труды такие ученые, как Кондраков Н. П., Вахрушина М. А. и другие. Данный вопрос является актуальным в современных условиях хозяйствования и экономической ситуации, так как необходимо четко разделять виды бухгалтерского учета и их компетенции, для того, чтобы грамотно оперировать ими, а также выстраивать системы их взаимодействия.

Цель статьи – исследовать наиболее важные аспекты путем сопоставления трех видов бухгалтерского учета: финансового, налогового и управленческого.

Следует отметить, что два вида учета, а именно налоговый и финансовый, являются обязательными в силу законодательства РФ, тогда как система управленческого учета не является обязательной к применению. Данный критерий обеспечивает ее уникальность и возможность применения в различных вариациях, в зависимости от предпочтений руководства и индивидуальных характеристик экономического субъекта.

В целях сравнения трех видов учета: финансового, управленческого и налогового можно выделить несколько основных отличительных признаков, отраженных в таблице 1. Помимо вышепе-

речисленных признаков, следует рассмотреть и другие:

1. Определяемое понятие.

В целях финансового учета формируется информация о доходах и расходах организации, размерах дебиторской и кредиторской задолженности и т. д., что необходимо для составления финансовой отчетности и отражения всех фактов хозяйственной деятельности. В то время как управленческий учет охватывает все виды учетной информации, необходимой для управления в пределах хозяйствующего субъекта. Налоговый учет, в свою очередь, охватывает информацию, которая не только используется внутри организации, но представляется внешним пользователям для проверки достоверности формирования налоговой базы [1].

2. Принципы учета и порядок его ведения.

Финансовый и налоговый учет ведутся в соответствии с законодательством (Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и Налоговый кодекс РФ), а также принятыми положениями и правилами [1, 2, 3]. Управленческий учет ведется по любым правилам учета, главным здесь является полезность информации.

3. Временная соотносимость информации.

Финансовый и налоговый учет отражают ту информацию, которая уже завершена. Управленческий учет также отражает завершенную информацию и содержит финансовые прогнозы.

4. Степень точности информации.

Для финансового учета информация должна быть точной и объективной, а также поддаваться проверке. Управленческий учет требует быстроты сбора данных. Вместе с объективной информацией используются примерные и приблизительные оценки, что достаточно для принятия управленческого решения. А налоговый учет требует точности и своевременности информации о налогах и объектах налогообложения.

5. Периодичность составления и сбора информации.

Финансовый и налоговый учет требуют регулярного сбора и обработки информации (ежемесячно, ежеквартально, ежегодно). В целях управ-

ленческого учета сбор информации производится регулярно и по мере необходимости.

6. Ответственность за качество предоставляемой информации.

Искажение информации в финансовом и налоговом учете судебно наказуемо, а при ошибках в управленческом учете ограничиваются административными санкциями внутри предприятия.

Таким образом, финансовый и налоговый учет является необходимым и обязательным как для самой организации, так и для внешних пользователей: государственных органов, налоговых органов, кредиторов, инвесторов и т. д. В то время как управленческий учет необходим только для

самой организации. Однако следует иметь в виду, что, несмотря на необязательность ведения управленческого учета и отсутствие законодательного регулирования, без его ведения затрудняется принятие важных управленческих решений, а также не исключается возможность принятия неправильных решений по возникающим вопросам [7]. В то время как финансовый учет отражает все сферы деятельности предприятий, объекты учета и источники их образования, управленческий учет, как правило, концентрируется на затратах на производство и продажу продукции, а также финансовых результатах деятельности организации.

Таблица 1 – Сравнение финансового, управленческого и налогового учета

Наименование признака	Финансовый учет	Управленческий учет	Налоговый учет
1. Цель учета	Отражение всех видов хозяйственных операций для внутренних пользователей и составление финансовой документации для внешних	Обеспечение планирования, анализа, управления и контроля для достижения целей предприятия, информирование руководства о финансовом положении организации	Отражение полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций
2. Пользователи учетной информации	Внешние (аудиторы, контрагенты, инвесторы, и др.) и внутренние (руководители предприятия и его подразделений, учредители).	Внутренние пользователи (руководители, менеджеры)	Внешние (налоговые службы и консультанты по налоговым вопросам и др.) И внутренние (бухгалтер, руководители, отдел налогового планирования)
3. Объект учета	Предприятие в целом	Ведется по отдельным структурным подразделениям	Предприятие в целом и хозяйственные операции, осуществленные налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода
4. Обязательность ведения	Обязателен, строго регламентирован законодательством и ориентирован на международные стандарты учета	Ведется по мере необходимости на основании решения администрации	Обязателен, строго регламентирован законодательством (НК РФ), необходим сбор данных с высокой точностью

Он необходим для калькулирования себестоимости производимой продукции, работ, услуг, установления цен, оценки запасов и материальных ресурсов, а также уровня прибыли. Кроме того, управленческий учет способствует сбору, обработке и анализу информации, которая необходима менеджерам организации и руководителям для принятия эффективного управленческого решения по тем или иным вопросам. Основой для информационной системы управленческого учета выступает бухгалтерская информация.

Прерогатива управленческого учета – определение фактических затрат на производство и продажу продукции, работ, услуг; расходов и доходов предприятия, их прогнозирование с целью выявле-

ния плановых финансовых результатов. Важным аспектом управленческого учета выступает его способность планировать объемы производства и продаж, эффективность инвестиций в различные сферы деятельности и т. д. [6].

Финансовый и налоговый учет направлены только на отражение свершившихся фактов хозяйственной деятельности, выявление финансовых результатов, при этом они не предусматривают составление планов или смет. Однако есть возможность комбинирования управленческого и налогового учета для целей налогового планирования и оптимизации налогообложения. В этом случае у предприятия будет возможность постоянного мониторинга налоговых обязательств и пути их со-

крашения, что позволит законным способом минимизировать налоговую базу и, как следствие, суммы налоговых платежей. Организация такой системы, разумеется, требует больших трудозатрат, но отдача от ее функционирования будет в разы больше.

Если обратиться к вопросу о способах ведения финансового, управленческого и налогового учета и их документальном закреплении, стоит отметить, что для целей финансового и управленческого учета в организации необходимо разрабатывать и утверждать ежегодно учетную политику, тогда как управленческий учет, в силу своей необязательности применения, не нуждается в подобной регламентации [7]. Итак, учетная политика организации для целей налогообложения представляет собой принятую совокупность методических и организационно-технических способов ведения налогового учета имущества, хозяйственных операций, доходов и расходов с целью формирования достоверной информации о налоговых обязательствах. В ней необходимо отразить следующие принципиальные организационно-методические аспекты ведения налогового учета:

1. Организация раздельного бухгалтерского учета по видам деятельности, которая осуществляется налогоплательщиком.

2. Принципы и порядок организации налогового учета видов деятельности, которая осуществляется налогоплательщиком.

3. Способы ведения налогового учета.

4. Технология обработки налоговой информации.

5. Формы аналитических регистров налогового учета, которые необходимы для ведения налогового учета.

6. Организация документооборота, порядок хранения документов налоговой отчетности и регистров налогового учета.

Учетная политика для целей налогообложения должна содержать в себе подходы предприятия к вопросам определения налоговой базы, формированию налоговых обязательств перед бюджетом, оценки имущества для определения выручки от его продажи, распределения убытков между налоговыми периодами и т. д. [1].

Теперь обратимся к учетной политике для целей финансового учета. Она представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учёта [8–11]. К ним относятся первичное наблюдение, стоимостное измерение, текущая группировка и итоговое обобщение всех фактов

хозяйственной деятельности предприятия. В ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации» представлены основы формирования (выбора и обоснования) учётной политики предприятия в соответствии с международными стандартами [4]. Учётная политика для целей бухгалтерского финансового учёта (в зависимости от специфики деятельности предприятия) может включать в себя следующие аспекты: законодательная база; процесс ведения бухгалтерского учета на предприятии (ответственные лица, способ организации и т. д.); рабочий план счетов; формы первичных учётных документов и регистров бухгалтерского учёта, утвержденных на предприятии; утвержденные способы учета приобретения и изготовления материалов, начисление амортизации, поступления и выбытия материально-производственных запасов; способ распределения доходов в зависимости от специфики деятельности организации [9].

При этом управленческий, налоговый и финансовый учет тесно взаимосвязаны друг с другом. Так например, главным объектом управленческого учета выступают затраты и ресурсы производства. Они же являются и частью объекта финансового и налогового учета (для целей уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль; применения специальных режимов налогообложения – для исчисления налоговой базы). Проходя стадии производственного процесса, затраты превращаются в продукцию и выручку от ее продажи, обеспечивая тем самым конечный результат деятельности – прибыль или убыток. Эта информация будет являться объектом как финансового, так и налогового учета для целей исчисления налога на прибыль [7].

Итак, финансовый учет является необходимым звеном для представления информации о деятельности предприятия в целом, управленческий учет – для выявления путей наиболее эффективного развития предприятия и анализа существующего положения, а налоговый – для представления информации государственным налоговым контролирующим органам об исчисленных и уплаченных налогах, налоговой базе, налоговых ставках и т. д. за налоговый (отчетный) период. Финансовый учет является основой как для управленческого учета, так и для налогового учета, предоставляя им всю необходимую информацию для дальнейшего анализа и отражения в отчетности.

Различаются и подходы к учитываемым объектам. Так, финансовый учет основных средств и нематериальных активов предприятия основан на

отражении их состава, оценки, учета амортизации, поступления, внутреннего перемещения и выбытия данных активов [6]. Управленческий учет основных средств более детально изучает их состав, состояние, качественные характеристики, эффективность их использования и т. д. Налоговый учет направлен на исчисление налоговой базы и налоговых обязательств по данным активам в размере следующих налогов: налога на имущество, транспортного налога, земельного налога и т. д.

Кроме того, существенное различие финансового и управленческого учета, несмотря на их взаимосвязь, обусловлено различными требованиями в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами к отражению таким аспектов, как: различные способы амортизации, порядок создания резервов, порядок признания расходов, различная классификация расходов и доходов и т. д. [12] Таким образом, возникает существенная разница между данными финансового и налогового учета.

Подводя итог, можно отметить, что финансовый учет направлен на рассмотрение количественной стороны всех объектов учета деятельности предприятия, а управленческий рассматривает их качественные характеристики, а также эффективность использования. В то же время финансовый учет охватывает все виды операций, управленческий – лишь необходимые для анализа с целью принятия грамотного и обоснованного управленческого решения, налоговый рассматривает хозяйственные операции только с точки зрения налогообложения. В этом и заключаются основные отличия финансового, управленческого и налогового учета. Однако данные виды учета не могут существовать разрозненно, являясь продолжением или дополнением друг друга.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что для наиболее эффективного функционирования всего предприятия в целом (для полного и достоверного отражения информации о затратах, доходах, финансовых результатах и прочих объектов, для своевременного представления отчетности в контролирующие органы, оптимизации расходов, анализа и прогнозирования дальнейшего финансового состояния предприятия) необходимо одновременное применение и функционирование всех трех составляющих: финансового, управленческого и налогового учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ (в ред. от 28.11.2011. № 339-ФЗ)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» (ред. от 04.11.2014)
4. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», от 06.10.2008. № 106н (в ред. от 18.12.2012. № 164н).
5. Концепция бухгалтерского учёта в рыночной экономике России от 29.12.1997.
6. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, 8-е изд, испр. М. : Омега-Л, 2010. 570 с.
7. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М. : Проспект, 2012. 504 с.
8. Девятаева Н. В., Свешникова О. Н. Генезис бухгалтерского баланса современной России // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 9–14.
9. Михайлова Д. В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 125–127.
10. Тямусев Д. И. Аналитический учет товаров как составляющая управленческого учета в торговых организациях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 102–104.
11. Шнайдер В. В. Объективно-ориентированный подход к формированию управленческого учёта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 62–64.
12. Смагина А. Ю. Актуальные проблемы организации налогового учета на предприятии // Тренды развития современного общества : управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты [текст]: сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции (17–19 сентября 2014 года), редкол.: Горохов А. А. (отв. ред.); Юго-Зап. гос. ун-т. Курск, 2014. 359 с. С. 277–283.

TO THE QUESTION OF THE RELATIONSHIP SYSTEM OF FINANCIAL, MANAGERIAL AND TAX ACCOUNTING

© 2015

A.Y. Smagina, postgraduate student
Samara State Transport University, Samara (Russia)

Annotation. In This article discusses the comparative characteristic of the system of financial, managerial and tax accounting, their relationship, the necessity of application, the users of the information objects into account the necessity of maintaining and legislative regulation. In the current economic conditions guide many economic actors interested in the competent organization of accounting, as this determines the overall financial position of the company, results of operations denominated in profit or loss, the effective use of resources, financial forecasting, etc. Accounting is a complex and interrelated system, which consists of three subsystems: financial, managerial and tax accounting. The latter is parallel with the financial and required to account for tax purposes. Financial and managerial accounting is aimed at obtaining information about the overall financial position of an enterprise and the adoption of management decisions. Financial and tax accounting intended only to reflect the historical facts of economic activities, identify financial results, however, they do not provide plans or budgets. However, there is the possibility of combining managerial and tax accounting for tax planning and tax optimization. In this case, the enterprise would have the possibility of constant monitoring of tax liabilities and ways to reduce them, which will allow legitimate way to minimize the tax base, and, as a consequence, the amount of tax payments. The organization of this system, of course, requires more labor, but the impact of its operation will be much more.

Keywords: management accounting, financial accounting, tax accounting, tax calculations, the users of information, the effectiveness of the company.

УДК 657

К АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

© 2015

В. В. Шнайдер, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Р. Р. Атаулов, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Тольяттинский филиал Российского государственного гуманитарного университета, Россия

Аннотация. Происходящие изменения в мировой экономике определяют значимость инвестиций для любого экономического субъекта, как основы расширения бизнеса. Процесс развития общества зависит от влияния экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами. Данный процесс неразрывно связан с инвестиционной деятельностью, которая положительно влияет на развитие страны, наращивание капитала и формирования новых рабочих мест. Положительное влияние инвестиционных вливаний рассматривается при увеличивающихся объемах производства, росте национального дохода и благосостоянии населения. Важнейшие структурообразующие критерии для инвестиций – это показатели доходности и рентабельности, определяющие приоритетность в инвестициях. Негосударственные источники инвестиций направляются, прежде всего, в высокорентабельные отрасли с быстрой оборачиваемостью капитала. В этих условиях сферы экономики с медленной окупаемостью вложенных средств остаются недоинвестированными. Эта полнота экономической политики должна регулироваться результативной налоговой стратегией, государственных расходов, кредитно-денежных и финансово-бюджетных мероприятий, осуществляемых Правительством. Процесс формирования и использования инвестиционных ресурсов охватывает определенный период, который принято называть инвестиционным циклом, включающим этапы научной разработки, проектирования, строительства и освоения. Процесс развития общества зависит от влияния экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами. Данный процесс неразрывно связан с инвестиционной деятельностью, которая положительно влияет на развитие страны, наращивание капитала и формирования новых рабочих мест. Положительное влияние инвестиционных вливаний рассматривается при увеличивающихся объемах производства, росте национального дохода и благосостоянии населения. Эффективность инвестиций определяется ростом национального дохода, влияющего на рост абсолютных размеров накопления, необходимых в производственном процессе. Только при абсолютном росте потребления можно судить о высоком уровне эффективности инвестиций.

Ключевые слова: бизнес, доходность, инвестиции, капитал, рентабельность, эффективность.

Происходящие изменения в мировой экономике определяют значимость инвестиций для любого экономического субъекта, как основы расширения бизнеса. Инвестиции представляют собой капитал, приумножающий национальное богатство. Также под инвестициями понимаются экономические ресурсы, направленные на увеличение реального капитала общества, расширяющие или модернизирующие производственный процесс. Это может быть связано с приобретением новых машин, зданий, транспортных средств, а также со строительством дорог, мостов и других инженерных сооружений. Затраты на образование, научные исследования и подготовку кадров определяются как инвестиции в «интеллектуальный капитал», приобретающие все большее значение на современном этапе развития экономики, являясь основным фактором современного экономического развития – интеллектуальный продукт предопределяет экономическое положение страны в мировой иерархии государств. Так В. И. Бариленко пишет: «Современное видение компании означает осознание необходимости интеграции в анализе и управлении традиционно учитываемого финансового капитала (вложенного в материальные активы) и интеллектуальный капитал» [1, с. 65].

Важнейшие структурообразующие критерии для инвестиций – это показатели доходности и рентабельности, определяющие приоритетность в инвестициях. Негосударственные источники инвестиций направляются, прежде всего, в высокорентабельные отрасли с быстрой оборачиваемостью капитала. В этих условиях сферы экономики с медленной окупаемостью вложенных средств остаются недоинвестированными. Эта полюсность экономической политики должна регулироваться результативной налоговой стратегией, государственных расходов, кредитно-денежных и финансово-бюджетных мероприятий, осуществляемых Правительством. Процесс формирования и использования инвестиционных ресурсов охватывает определенный период, который принято называть инвестиционным циклом, включающим этапы научной разработки, проектирования, строительства и освоения.

Процесс развития общества зависит от влияния экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами. Данный процесс неразрывно связан с инвестиционной деятельностью, которая положительно влияет на развитие страны, наращивание капитала и формирования новых рабочих мест. Положительное влияние инвестиционных вливаний рассматривается при увеличивающихся

объемах производства, росте национального дохода и благосостоянии населения. Эффективность инвестиций определяется ростом национального дохода, влияющего на рост абсолютных размеров накопления, необходимых в производственном процессе. Только при абсолютном росте потребления можно судить о высоком уровне эффективности инвестиций.

Для всей экономики инвестиционная деятельность, осуществляемая коммерческой организацией, играет стимулирующую роль. В силу чисто экономических причин существуют различия в доходах от инвестиций. Необходимое условие – доходы на производственные инвестиции должны быть больше доходов по альтернативным видам вложений. В противном случае нет экономической выгоды от вложения средств в производство, которое всегда связано с риском. Инвесторы предпочитают получать доход от гарантированных операций по вложениям свободных инвестиционных ресурсов. Все инвестиционные действия сопровождаются изменениями в денежных потоках. Это обусловлено тем, что «деятельность коммерческих организаций направлена на достижение главной цели, связанной с извлечением прибыли, что является важной предпосылкой возникновения денежного потока» [2, с. 57]. Пока максимальный доход от инвестиций превышает издержки инвестирования, инвестиционные программы будут осуществляться. Пока стоимость предельного продукта, производимого вновь привлекаемыми работниками, больше издержек на дополнительную заработную плату, организации будут продолжать принимать новых работников. Но если отдача ниже, то выгоднее уменьшать вложения ресурсов и сокращать деятельность коммерческой организации.

Инвестиции необходимо реализовывать таким образом, чтобы отдача от последней истраченной инвестиционной денежной единицы была одинакова или больше по всем инвестиционным программам [3–6]. Если же инвестиционные расходы распределяются так, что приращение полезности, получаемой от реализации одной инвестиционной программы меньше, чем от другой, то ресурсы используются таким образом, что они дают меньше совокупной полезности, чем могли бы дать. Следовательно, полезность может быть повышена за счет меньшего количества вложенных денежных ресурсов на проекты, дающие незначительный прирост полезности, и больше на дающие значительный прирост полезности или прибыли. Инвестор, желающий максимально использовать вкладываемые

средства, должен перераспределять свои ресурсы именно таким образом и будет делать это до тех пор, пока прирост полезности от соответствующих инвестиций не станет одинаковым по всем направлениям. Рецепт достижения потребителями инвестиций максимального эффекта от них заключается в том, что они должны следить, чтобы предельная польза была одинакова по всем инвестиционным проектам и программам [7, с. 12].

Вложение инвестиционных ресурсов должны реализовываться так, чтобы максимальный эффект был дифференциальным для всех проектов, что позволит выбрать между различными вариантами инвестиционных программ наиболее выгодный с точки зрения прибыльности, т. е. объем производства и совокупная полезность от проекта будут максимальными. Определение эффективности инвестиционных средств посредством анализа способствует максимально возможному результату от их использования. Одной из процедур инвестиционного анализа является оценка эффективности капиталовложений в производственные мощности и оборудование [8, с. 93]. Прогнозируя инвестиционную деятельность, следует учитывать то, что инвестиции являются связующим звеном в цепочке вопросов развития страны в целом, модернизации экономики в достижении стабильного экономического роста и увеличении конкурентоспособности отечественного производства на внутреннем и мировом рынках. В этих условиях развитие высокотехнологичных и инновационных отраслей выступает приоритетным направлением в отличие от настоящего производства и экспорта топливно-энергетических ресурсов. Следует рассмотреть источники инвестиционной деятельности, которые можно разделить на две основных группы – это источники первой группы внешнего воздействия и источники второй группы внутреннего воздействия. Источники внутреннего воздействия – это собственные средства. К источникам внешнего воздействия относятся заемные и кредитные средства, субсидии и гранты, целевое финансирование; бюджетные средства, иностранные финансовые средства.

Расширение финансово-хозяйственной деятельности нацелено на привлечение дополнительных средств от инвесторов, заинтересованность которых в сохранении и преумножении временно свободного капитала. В жестких рыночных условиях для любого хозяйствующего субъекта на первое место выступает привлечение реальных инвестиций в экономику. Ориентируясь на бизнес-план, инвестиционные потоки посредством производственной программы участвуют в развитии хозяйст-

вующего субъекта, укрепляют деловые отношения с партнерами и повышают конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

Инвестор осуществляет самостоятельный выбор объектов инвестирования, определяет направления, объемы и эффективность инвестиций, контролирует их целевое использование, является собственником созданного объекта инвестиционной деятельности. Инвесторы – основные субъекты инвестиционной деятельности, которыми могут быть вкладчики, покупатели, заказчики, кредиторы и другие участники инвестирования [9, 10, 11]. Характерная особенность инвестора заключается в отказе от немедленного потребления имеющихся средств в пользу удовлетворения своих потребностей в будущем на новом, более высоком уровне.

Выбор объекта вложения средств для потенциального инвестора не происходит спонтанно. Главная задача инвестора – выбор объекта инвестирования, имеющего наилучшие перспективы развития и обеспечивающего высокую эффективность вложений. Этому предшествует сложный процесс тщательного отбора, анализа и оценки всех возможных претендентов, из которых выбирается наиболее эффективный, привлекательный объект инвестирования.

Подтверждением высокой инвестиционной привлекательности коммерческой организации служит её эффективная и прибыльная финансово-хозяйственная деятельность, что подтверждает с позиции перспективного развития целесообразности осуществления инвестиций в данный объект [12, 13, 14]. Необходимо заметить, что формирование системы показателей инвестиционной привлекательности – это сложный и продолжительный процесс, требующий последовательности действий, учитывающий индивидуальность каждой коммерческой организации.

Инвестор анализирует возможные риски, связанные с деятельностью коммерческой организации, оценивает уровень инвестиционной привлекательности и принимает управленческие решения по вливанию инвестиций с учётом экономической выгоды посредством достоверной информации об объекте инвестирования, его стабильности и доходности финансово-хозяйственной деятельности.

Инвестиционная привлекательность важна для инвесторов, так как анализ коммерческой организации и её инвестиционной привлекательности позволяет свести риск неправильного вложения средств к минимуму. Инвестиционная привлекательность коммерческой организации представляет собой совокупность качественных и количественных показателей, характеризующих её как объект инвестирования и дающих ей конкурентные пре-

имущества при выборе инвестором объекта вложения своего временно свободным капиталом. Выбор объекта инвестирования, имеющего наилучшие перспективы развития и обеспечивающего высокую эффективность вложений, является основной задачей инвестора, чему свидетельствует сложный процесс отбора, анализа и оценки всех возможных претендентов. Отбор объекта инвестирования проводится по результатам анализа с точки зрения эффективности, доходности и рентабельности деятельности.

На основе инвестиционной программы развития России следует уделять внимание формированию прогрессивного инвестиционного законодательства, совершенствующегося с учётом государственной поддержки, требований времени и создания благоприятного налогового режима, способствующего положительному экономическому имиджу, привлекательного для размещения инвестиций. Инвестиционные возможности современных коммерческих организаций в условиях усиливающейся глобальной конкуренции определяются развитием новых отраслей с учётом имеющегося кадрового, инфраструктурного, производственного потенциала и повышенной заинтересованности зарубежных инвесторов к российской экономике.

Объединяя определенные совокупности взаимосвязанных и взаимозависящих между собой элементов финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации, следует обозначить, что управленческий учёт и анализ в аналитическом обеспечении инвестиционной политики – это сложная система синтеза и анализа, которые необходимо проводить в зависимости от требований инвесторов. Наиболее значимым при изучении закономерностей функционирования, как всего предприятия, так и отдельных аспектов его деятельности, является системный подход [15, с. 288–290].

Инвестиции осуществляются с целью получения дохода в виде прибыли и становятся напрасными, если они не приносят коммерческой организации прибыль. Роль инвестиций в деятельности коммерческих организаций, на современном этапе развития экономики нашей страны, заключается в обеспечении экономической эффективности организации в части возобновления и увеличения производственных ресурсов. Инвестиционную привлекательность предлагаем оценивать, как уровень доходов инвестора, который он может получить на вложенные средства. Данная оценка обусловлена тем, что в реальных условиях хозяйствования необходимо формировать инвестиционную среду, способствующую повышению инвестиционной привлекательности коммерческих организаций, как для иностранных, так и для российских инвесторов.

В целом можно сделать следующее заключение. Инвестиционная привлекательность коммерческих организаций зависит как от внешних факторов влияния, так и от внутренних, а достоверность информации по инвестированию способствует приумножению капитала и расширению сферы деятельности в сложных экономических отношениях рыночной конкуренции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитическое обеспечение инновационного развития бизнеса : Монография. Под ред. проф. В. И. Бариленко. М. : Издательский дом «Экономическая газета», 2013. 304 с.
2. Гогина Г. Н., Соколова А. А. О денежных потоках организации оптовой торговли // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). 254 с.
3. Шнайдер В. В., Атаулов Р. Р. Влияние инвестиций на экономическое развитие хозяйствующего субъекта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 41–44.
4. Башмачникова Е. В. Исследование проблемы взаимосвязи экономического роста и инвестиций для развития региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 5 (31). С. 25–29.
5. Нехайчук Д. В. Об использовании методики исследований деятельности субъектов инвестиционно-финансовой инфраструктуры // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 153–156.
6. Полтева Т. В., Мингалёв Н. В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 33–36.
7. Корчагин Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции : теория и практика. Ростов н/Д : Феникс, 2008. 509 с.
8. Методология и инструментарий управленческого учёта, анализа и аудита инвестиционной деятельности коммерческих организаций : монография / под общ. ред. А. И. Кривцова. Самара : Самарский институт (филиал) РГТЭУ, 2012. 400 с.
9. Фирсов Ю. И. Маркетинговый подход к экономическому и социальному развитию территории, привлекательной для инвестора // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 3 (29). С. 69–72.
10. Гусев С. Н. Долгосрочные тенденции инвестиционной деятельности в российской экономике // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 82–88.
11. Шнайдер В. В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки

Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 58–61.

12. Синявин В. Ю., Янина Т. Ф., Кулаженкова А. В. Факторный анализ в исследовании проблемы повышения экономической эффективности и инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов // XXI век : итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. Т. 1. № 11 (15). С. 249–254.

13. Шнайдер В. В. Особенности механизма формирования инвестиционной привлекательности

хозяйствующего субъекта // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 4. С. 38–40.

14. Ткаченко Ю. В., Ящук Д. Л. Сбалансированная система показателей как методический базис оценивания инвестиционной привлекательности акционерных обществ // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 53–56.

15. Мазунина М. В. Системный подход в реализации устойчивого развития экономических систем // Научное обозрение. 2014. № 4. С. 288–290.

ONE OF THE ISSUES OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

© 2015

V. V. Schneider, candidate of economic Sciences, associate Professor
«Economics and management»

Togliatti branch of the Russian state humanitarian University, Russia

R. R. Ataulov, associate Professor of Department «Economics and management»

Togliatti branch of the Russian state humanitarian University, Russia

Annotation. The changes in the world economy determine the importance of investment for any business entity as the basis for business expansion. The process of development of a society depends on the impact of the economic relations between business entities. This process is inextricably linked with investment activities, which positively affects the development of the country, the accretion of capital and the formation of new jobs. The positive impact of investments is seen with increasing production volumes, the growth of national income and welfare. The most important structural criteria for investment are the indicators of profitability, determining the priority for investment. Non-state sources of investments are directed primarily to a highly profitable industry with rapid turnover of capital. In these conditions, economy slow payback remain nedoinvestirovannye. This pole versions of economic policy should be adjusted effective tax strategy, government spending, monetary and fiscal measures implemented by the government. The process of formation and use of investment resources covers a certain period, which is called the investment cycle, including the stages of research and development, design, construction and development. The process of development of a society depends on the impact of the economic relations between business entities. This process is inextricably linked with investment activities, which positively affects the development of the country, the accretion of capital and the formation of new jobs. The positive impact of investments is seen with increasing production volumes, the growth of national income and welfare. Efficiency of investments is determined by the growth of national income, influencing the growth in the absolute amount of savings required in the production process. Only with an absolute increase in consumption, it is possible to judge about the high level of efficiency of investments.

Keywords: investment, business, capital, profitability, profitability, efficiency.

**РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

© 2015

О. В. Шнайдер, кандидат экономических наук, профессор кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Тольяттинский государственный университет, Россия

А. Ю. Смагина, аспирантка

Самарский государственный университет путей сообщения, Россия

Аннотация. Проблема оптимизации налогообложения является одной из наиболее актуальных при анализе финансово-экономического состояния предприятия, а также поиске вариантов минимизации расходов. Налоговое бремя в России и зарубежных странах достаточно обременительно, что оправдывает стремление предпринимателей сэкономить там, где это возможно, применяя все законные методы. Актуальность темы налоговых платежей малого предприятия и их оптимизации определяется необходимостью активизации развития малого предпринимательства как одного из условий скорейшего завершения рыночной трансформации отечественной экономики. В системе экономических и социальных отношений большинства государств малый бизнес выполняет сегодня важнейшие функции. В этой сфере производится основная часть валового внутреннего продукта, обеспечивается занятость большинства работающего населения. Малый бизнес содействует развитию научно-технического прогресса, создавая более половины всех инноваций. Наконец, именно из-за него возник и приобрел свой современный вид так называемый «средний класс» – важнейший фактор социально-политической стабильности современного общества. Тесная взаимосвязь между налоговым планированием и управленческим учетом позволяет более точно проследить состояние расчетов с бюджетом по налогам и сборам, а также получать оперативную информацию. Если рассматривать управленческий учет в разрезе налогового планирования, можно выделить несколько обобщенных этапов его осуществления.

Ключевые слова: налогообложение, оптимизация, прибыль, управление, эффективность деятельности.

Результатом оптимизации налогообложения является увеличение реальных возможностей экономического субъекта для дальнейшего развития и повышения эффективности его деятельности. В настоящее время существует большое количество способов реализации такого права на оптимизацию налогообложения на практике. Во-первых, сюда относится возможность выбора вариантов договорных отношений, которые влекут за собой минимальные налоговые последствия (или метод замены отношений).

Во-вторых, это возможность выбора организационной формы ведения экономической деятельности (различные виды юридических лиц, индивидуальные предприниматели). Следующим способом можно назвать возможность получения налоговых вычетов, льгот, применение налоговой отсрочки или же налогового кредита [1]. Так же значительным способом является применение специальных налоговых режимов (УСН, ЕНВД) вместо общей системы налогообложения, которое предусматривает замещение уплаты определенных налогов (налог на прибыль, НДС и налог на имущество). Кроме того, руководство абсолютно любого

предприятия может применить следующие методы оптимизации налогообложения:

- организовать оперативное управление налоговыми расчетами;
- определить и документально зафиксировать штрафные санкции за предоставление ошибочной информации руководству, вследствие чего было принято неверное управленческое решение;
- определить ответственного за ведение управленческого учета налоговых расчетов;
- определить формы документального оформления учета налоговых расчетов. Однако этот перечень законных методов лишь примерная схема, которая может быть дополнена и расширена. В рамках одного экономического субъекта возможно применение сразу нескольких способов, так как они являются достаточно эффективными и позволяют существенно уменьшить налоговую нагрузку. Следует помнить, что самый важный критерий при выборе способов оптимизации налогообложения – их соответствие действующему законодательству.

Проблема оптимизации налогообложения является одной из наиболее актуальных при анализе

финансово-экономического состояния предприятия, а также поиске вариантов минимизации расходов. Налоговое бремя в России и зарубежных странах достаточно обременительно, что оправдывает стремление предпринимателей сэкономить там, где это возможно, применяя все законные методы.

Некоторые топ менеджеры высшего звена предпочитают использовать незаконные методы оптимизации налогообложения, считая их преимуществами весьма значимыми: дешевизна, доступность, а также скорость получения результата. Однако есть и обратная сторона медали: негативные последствия таких методов лежат на поверхности. В первую очередь к ним относятся риски при выявлении правонарушений, которые в некоторых случаях могут привести руководство компании, которая пользуется незаконными методами, даже к уголовному наказанию. Так же сюда можно отнести и неэффективность в среднесрочной и долгосрочной перспективе в плане кредитования, доверия со стороны государства или потенциальных партнеров [2]. Преимущества законных методов очевидны, прежде всего это:

- отсутствие рисков со стороны контролирующих органов;
- эффективное построение системы финансового управления на предприятии и определение центров ответственности;
- положительный эффект в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Разумеется, вышеобозначенные методы весьма хороши и продуктивны, однако не у всех организаций есть возможность воспользоваться, например, услугами аутсорсинговой компании. Так, предприятия малого бизнеса, как и все хозяйствующие субъекты, стремятся к сокращению расходов на налоговые платежи. Однако зачастую не имеют достаточных средств как финансовых, так и трудовых для использования всего перечня вышеупомянутых методов. В этой связи имеет место внедрение системы управленческого учета налоговых расчетов, которое необходимо, особенно малым предприятиям, для контроля налоговых затрат, а также достижения желаемого результата – оптимизации налогообложения.

Актуальность темы налоговых платежей малого предприятия и их оптимизации определяется необходимостью активизации развития малого предпринимательства как одного из условий скорейшего завершения рыночной трансформации отечественной экономики. В системе экономических и социальных отношений большинства госу-

дарств малый бизнес выполняет сегодня важнейшие функции. В этой сфере производится основная часть валового внутреннего продукта, обеспечивается занятость большинства работающего населения. Малый бизнес содействует развитию научно-технического прогресса, создавая более половины всех инноваций. Наконец, именно из-за него возник и приобрел свой современный вид так называемый «средний класс» – важнейший фактор социально-политической стабильности современного общества.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие перечисленным ниже условиям. Предприятия малого бизнеса являются важнейшей составной частью обширного комплекса всех предприятий Российской Федерации. С принятием Гражданского кодекса Российской Федерации, законов о земле, о предприятиях с разной формой собственности получили широкое развитие новые формы хозяйствования, были организованы малые предприятия и их ассоциации, в обращение введены ценные бумаги.

Важная роль малого бизнеса заключается в том, что он достаточно гибок, обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды предприятий, выпускает специальные товары и услуги, обладает экономической свободой, деятельность носит инновационный характер [4–7]. Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных законом условиях. Как показывает опыт стран с высокоразвитой экономикой, малый бизнес является базовой составляющей рыночного хозяйства. К малому бизнесу относится каждое пятое предприятие, действующее в России.

В соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» установлены следующие критерии отнесения к малым предприятиям, обозначенные на рисунке 1 [3]. В дополнение к рисунку 1 можно отметить, что с 1 января 2013 г. согласно Постановлению Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101

«О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» за предшествующий год без учёта налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства, представленная выше. Кроме того, если предприятие не превышает предельные суммы по установленным критериям, возможно использование специальных налоговых режимов, которые предназначены, в частности, и для оптимизации налогообложения.

После определения основных критериев отнесения хозяйствующего субъекта в малом предприятии следует обратить внимание на такой метод оптимизации налогообложения, как построение системы управленческого учета налоговых расчетов. Таким образом, субъекты малого предпринимательства в целях экономии средств могут использовать на предприятии систему управленческого учета налоговых расчетов. Она представляет собой сбор, обобщение, регистрацию, контроль и анализ всей информации, которая может быть необходима в целях оптимизации налогообложения,

а также принятия управленческого решения в этой сфере.

Она имеет множество преимуществ и может легко функционировать как на крупном и среднем предприятии, так и на предприятии малого бизнеса. Для четкой ориентации руководителя предприятия, какие действия ему необходимо предпринять в целях организации такой системы, ниже перечислены основные аспекты, на которые стоит обратить внимание при ее построении.

Итак, для начала необходимо определить ответственное лицо за ведение данной системы. На малом предприятии, скорее всего, им будет являться бухгалтер или главный бухгалтер, имеющий все необходимые инструменты и данные, которые позволят создать на базе уже имеющегося учета управленческую систему. При определении ответственного лица необходимо сразу назначить размер административных штрафов за грубое нарушение установленных норм по управленческому учету налоговых расчетов, а также определить размер вознаграждения в качестве мотивации за грамотно выполненную работу.

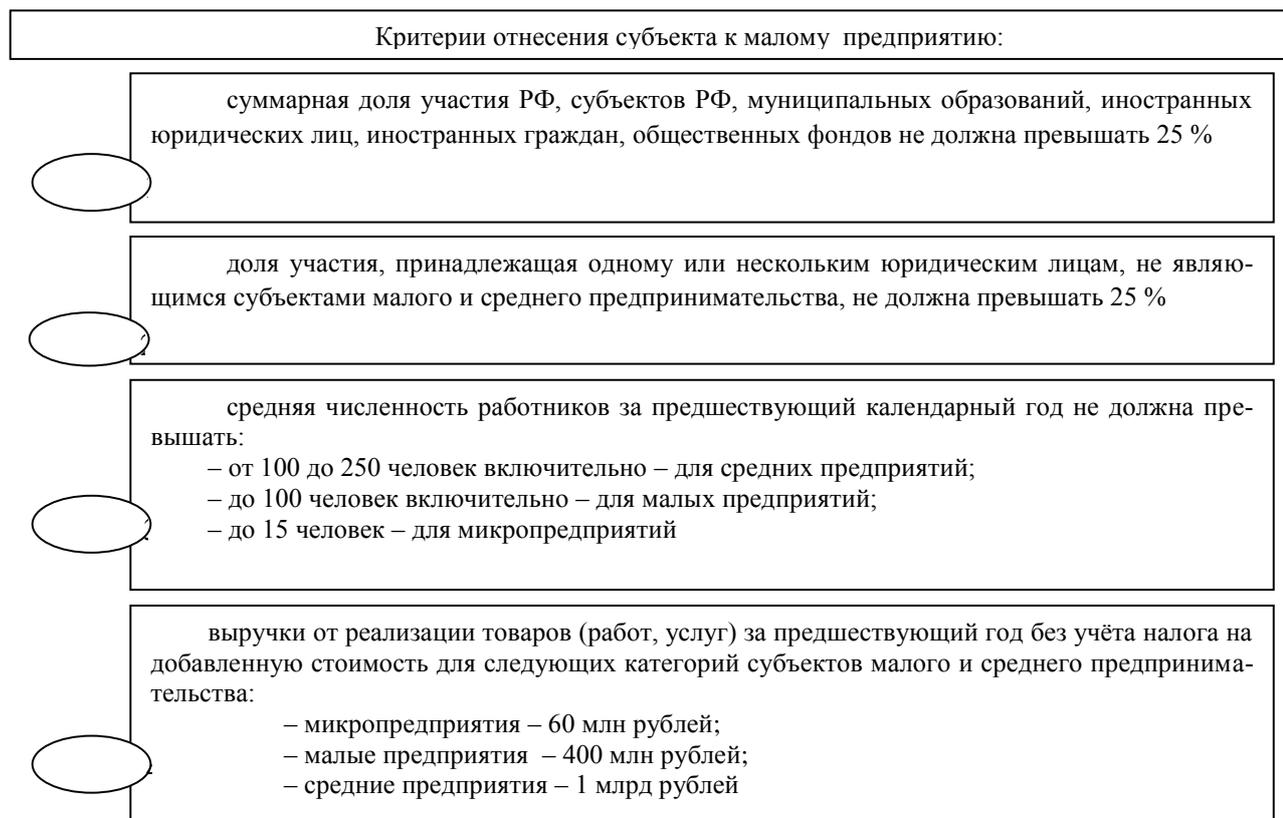


Рисунок 1 – Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к предприятию малого бизнеса

Следующим этапом необходимо разработать отчетные формы, в которых будут сгруппированы все необходимые показатели по налоговым платежам, срока уплаты налога, налоговых базах, ставках и т. д. Они будут являться внутренними формами управленческой отчетности, и содержать коммерческую тайну. Следует сразу определить, какие показатели будут включены в формы отчета. Предлагается рассматривать все показатели как плановые и фактические. То есть в форме отчетности будет возможность незамедлительно провести анализ показателей, определить динамику, изменение, отклонение и т. д. Ниже приведен примерный перечень показателей, которые необходимо включить в управленческую отчетность:

1) наименование налога, обязанность по уплате которого возникает у экономического субъекта;

2) показатели налоговой базы по каждому налогу: планируемые и фактические;

3) объект налогообложения, налоговая ставка, формула расчета суммы налога к уплате;

4) перечень налоговых льгот, которые предприятие вправе применить для уменьшения исчисленной суммы налога, а также перечень льгот, которые фактически были использованы;

5) суммы налога к уплате: фактические и планируемые, сроки уплаты налога (установленные НК РФ и фактические);

6) отклонение плановых показателей от фактических;

7) комментарии, в которых указаны причины отклонения и факторы, оказавшие влияние.

В соответствии с показателями, приведенными в перечне, каждая организация, действующая в рамках малого предприятия, может принять такой перечень за основу и доработать, дополнить в соответствии с особенностями своей деятельности, региональной принадлежности, организационно-правовой формы, численностью персонала, налоговым режимом, уплачиваемыми налогами и т. д. Таким образом, данная схема отражает основные показатели, связанные с налогообложением на предприятии.

После формирования отчетности по управлению налоговыми платежами необходимо составить календарь, где будут обозначены все необходимые сроки уплаты налогов, сдачи отчетности и т. д. Здесь же можно указывать все изменения в законодательстве, касающиеся налогов, уплачиваемых организацией. Данная схема позволит в течение некоторого промежутка времени определить, где

можно сэкономить на налоговых платежах. К примеру, можно выявить, какую систему налогообложения выгодней применять, какую налоговую базу определить и какими налоговыми льготами можно воспользоваться для оптимизации налогообложения на конкретном предприятии.

Однако следует помнить, что вся информация должна быть качественно отображена, быть достоверной и не содержать ошибок, которые могут привести к штрафным санкциям. В этой связи можно отметить, что информация для целей управленческого учета налоговых расчетов может быть получена путем интеграции налогового и бухгалтерского учета. Для этого возможно применение специальных сводных регистров, где обобщена информация по данным двух видов учета. При построении системы управленческого учета налоговых расчетов не стоит забывать о налоговом планировании, являющемся функцией управленческого учета. Большая часть данных для целей налогового планирования формируется в бухгалтерском учете, а часть данных специально создается в управленческом учете [8].

Обращаясь к процессу налогового планирования, следует отметить, что он представляет собой структуризацию, обобщение и анализ всей финансово-хозяйственной деятельности, которая связана с налогообложением на конкретном предприятии, мониторинг налогового законодательства, а также разработку стратегии развития предприятия [9]. Кроме того, налоговое планирование непосредственно связано с прогнозированием финансового результата и управлением прибылью предприятия.

Тесная взаимосвязь между налоговым планированием и управленческим учетом позволяет более точно прослеживать состояние расчетов с бюджетом по налогам и сборам, а также получать оперативную информацию [10, 11, 12]. Если рассматривать управленческий учет в разрезе налогового планирования, можно выделить несколько обобщенных этапов его осуществления. Так, первый этап заключается в организации исследований поиска наиболее важных экономических показателей и факторов и их оценке, которые оказывают значительное влияние на суммарные налоговые платежи и величину полученной прибыли. Вторым этапом проводится прогнозирование оптимальной величины прибыли, соизмеримой с ожидаемой налоговой нагрузкой. Последний этап предполагает организацию и ведение управленческого учета налоговых расчетов, контролируя отклонения фактических

показателей от запланированных величин и одновременной корректировкой данных показателей.

Итак, для оптимизации налогообложения предприятие может принять следующие меры:

- организовать оперативное управление налоговыми расчетами;
- определить и документально зафиксировать штрафные санкции за предоставление ошибочной информации руководству, вследствие чего было принято неверное управленческое решение;
- назначить ответственного за ведение управленческого учета налоговых расчетов;
- разработать формы документального оформления учета налоговых расчетов;
- обеспечить надлежащие условия для ведения учета налоговых расчетов;
- осуществлять материальную заинтересованность работников, занятых управленческим учетом налоговых расчетов, в целях оптимизации налогообложения и снижения налоговых выплат;
- повысить квалификацию персонала в данной сфере для качественного и оперативного учета налоговых расчетов.

В заключение следует отметить, что внедрение системы управленческого учета налоговых расчетов экономически обоснованно, так как она позволит:

- во-первых, оптимизировать налогообложение, сократить долю налоговых расходов;
- во-вторых – принимать правильные управленческие решения, касательно налоговых расчетов, топ менеджерам высшего звена будет гораздо удобнее, оперируя необходимыми показателями, результатами проведенного анализа, отклонениями, а также прогнозными данными.

Для этого необходимо правильно и грамотно организовать функционирование самой системы, разумно оптимизируя расходы денежных средств на ее содержание с учетом неполучения обратного эффекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996. № 129-ФЗ (в ред. от 28.11.2011. № 339-ФЗ).

2. Таймазов В. МСФО в России : трудности перехода // Расчет : сетевой журнал, № 2. 2009.

3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте».

4. Шнайдер О. В., Лапаев П. Ю. О взаимосвязи инноваций и малого бизнеса на современном этапе развития экономических отношений // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 4. С. 44–46.

5. Лузан Ю. П. Роль стандартизации в деятельности предприятий малого бизнеса в сфере строительства // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 6 (32). С. 146–151.

6. Шнайдер О. В., Памурзин В. А. К вопросу значимости развития малого бизнеса в России // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 101–104.

7. Малиновская В. В., Шнайдер О. В. Развитие малого бизнеса: проблемы и решения // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 81–83.

8. Таймазов В. МСФО в России : трудности перехода // Расчет : сетевой журнал, № 2. 2009.

9. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160 н).

10. Смагина А. Ю., Люльков Р. Н. Теоретические аспекты воздействия экономических учений по М. Веберу и учетно-аналитического обеспечения налоговых расчетов в системе управленческого учета // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 86–88.

11. Чинахова С. Е. Оценка эффективности применения различных систем налогообложения на примере коммерческой организации // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 107–110.

12. Смагина А. Ю., Люльков Р. Н. Нормативно-правовое регулирование системы налогообложения в России и зарубежных странах // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 30–32.

THE REAL PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF TAXATION OF THE MODERN ECONOMY

© 2015

O. V. Schneider, candidate of economic Sciences, Professor of Department «Accounting, analysis and audit»

Togliatti state University, Russia

A. Y. Smagina, postgraduate student

Samara state University of railway engineering, Russia

Annotation. The problem of optimization of taxation is one of the most relevant in the analysis of financial-economic condition of the company, as well as the search options to minimize expenses. The tax burden in Russia and foreign countries, sufficiently burdensome that justifies the desire of entrepreneurs to save money wherever possible, using all legal methods. The relevance of the topic of tax payments for small businesses and their optimization is determined by the need to enhance the development of small business as a condition to the speedy completion of market transformation of the domestic economy. In the system of economic and social relations of most States small business today plays a crucial function. In this area is the main part of the gross domestic product and provides employment to the majority of the working population. Small business contributes to the development of scientific and technological progress, creating more than half of all innovation. Finally, he arose and took its current form the so-called "middle class" is the most important factor of socio-political stability of modern society. The close relationship between tax planning and management accounting allows you to more accurately track the status of settlements with the budget of taxes and levies, as well as to receive information. If we consider managerial accounting in the context of tax planning, there are several generalized stages of its implementation.

Keywords: taxation, optimization, management, performance, profit.

НАШИ АВТОРЫ

Атаулов Руслан Раисович, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Адрес: Тольяттинский филиал Российского государственного гуманитарного университета, 445026, Россия, Самарская область, Тольятти, бульвар Баумана, д. 3, корпус 2

E-mail: gerutti1881@mail.ru

Ахметвалеева Алина Джалиловна, магистр кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445067, Россия, Самарская обл., Тольятти, ул. Белорусская, 14

E-mail: ali3832@yandex.ru

Бурганов Александр Николаевич, финансовый директор ООО «Верона-Моторс-Тольятти», Тольятти

Адрес: 445051, Россия, Тольятти, ул. Фрунзе, дом 7, кв.113

E-mail: yulburganova@yandex.ru

Быкова Наталья Николаевна, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Ушакова, 57.

E-mail: Nen082086@mail.ru

Генералов Иван Георгиевич, преподаватель кафедры «Экономика и статистика»

Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а

E-mail: ivan_generalov@qip.ru

Игошина Юлия Александровна, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Нижегородская область, Княгинино, ул. Октябрьская, 22

E-mail: banditka-nn@yandex.ru

Коваленко Оксана Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14

E-mail: kovalenkoog@yandex.ru

Колачева Наталья Вениаминовна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Высшая математика и математическое моделирование».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 16в.

E-mail: ncolacheva@mail.ru

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Курилов Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Луговкина Оксана Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445067, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14

E-mail: oksana_lugovkina@mail.ru

Лукьянова Екатерина Сергеевна, студентка

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14

E-mail: lukyanova9394@mail.ru

Лысов Иван Александрович, ООО «Ритейл-трейд», экономист, Тольятти (Россия)
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
E-mail: sparco063@yandex.ru

Медведева Екатерина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ аудит»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, Тольятти, ул. Гагарина, 4
E-mail: lilia.nasakina@yandex.ru

Петрова Елена Юрьевна, магистрант
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
E-mail: lenok91@bk.ru

Полтева Татьяна Владимировна, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
E-mail: poltevatv@mail.ru

Смагина Анастасия Юрьевна, аспирант
Адрес: Самарский государственный университет путей сообщения, 443066, Россия, Самара,
1-й Безымянный пер., д. 18
E-mail: anastasiasmgn@rambler.ru

Смирнов Николай Александрович, преподаватель кафедры «Техническое обслуживание, организация перевозок и управления на транспорте»
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606260, Россия,
р. п. Воротынец, ул. Мира, 7
E-mail: Pchola9@yandex.ru

Филатова Елена Владимировна, преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»
Адрес: Тольяттинский филиал Российского государственного гуманитарного университета, 445026, Россия,
Тольятти, бульвар Баумана, д. 3, корпус 2
E-mail: filatova_ast@mail.ru

Черемухин Артем Дмитриевич, ассистент кафедры «Экономика и статистика»
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Княгинино,
ул. Октябрьская, 22
E-mail: tema.cheremuhin@yandex.ru

Шнайдер Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Шнайдер Виктор Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Адрес: Тольяттинский филиал Российского государственного гуманитарного университета, 445026, Россия,
Тольятти, бульвар Баумана, д. 3, корпус 2
E-mail: gerutti1881@mail.ru

OUR AUTHORS

Ataulov Ruslan Raisovich, teacher «Economy and management»

Adress: Tolyatti branch of Russian state University for the Humanities, 445026, Russia, Tolyatti, Boulevard Bauman, D. 3, KOR. 2

E-mail: gerutti1881@mail.ru

Ahmetvaleeva Alina Dgalilovna, master of the chair «Accounting and audit»

Adress: Togliatti State University, 445067, Russia, Togliatti, st. Belorussian, 14

E-mail: ali3832@yandex.ru

Burganov Alexander Nikolaevich, financial director LLC «Verona-Motors-Togliatti», Togliatti (Russia)

Address: 445051, Russia, Togliatti, Frunze st., 7- ap.113

E-mail: yulburganova@yandex.ru

Bykova Natalia Nikolaevna, assistant professor of the chair «Finance and Credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Togliatti, Ushakova street, 57.

E-mail: Nen082086@mail.ru

Generalov Ivan Georgievich, the teacher of the chair «Economics and statistics».

Address: Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a

E-mail: ivan_generalov@qip.ru

Igoshin Yuliya Aleksandrovna, the senior teacher of the chair «Bookkeeping, the analyses and audit»

Address: Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.

E-mail: banditka-nn@yandex.ru

Kovalenko Oksana Grigoryevna, candidate of economic sciences, associate professor of the department «Finance and credit».

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Togliatti, Belorusskaya street, 14.

E-mails: kovalenkoog@yandex.ru

Kolacheva Natalia Veniaminovna, candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department «Higher mathematics and mathematical modeling»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Samara region, Togliatti, Belorusskaya street, 14.

E-mail: ncolacheva@mail.ru

Kurilova Anastasia Alexandrovna, Ph.D., professor of «Finance and Credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, ul. Belarussian, 14

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Kurilov Kirill Yuryevich, Ph.D., assistant professor of «Finance and Credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, ul. Belarussian, 14

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Lugovkina Oksana Alekseevna, candidate of economical science of the chair «Accounting and Audit»

Adress: Togliatti State University, 445067, Russia, Togliatti, st/ Belorussian.14

E-mail oksana_lugovkina@mail.ru

Luk'yanova Ekaterina Sergeevna, student

Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, st. Belarussian, 14

E-mail: lukyanova9394@mail.ru

Lysov Ivan Aleksandrovich, Ltd. «Retail–trejd», economist, Togliatti (Russia)
Address: 445667, Togliatti State University, Togliatti, Russia, St. Belarusian, 14
E-mail: sparco063@yandex.ru

Medvedeva Ekaterina Viktorovna, candidate of economic Sciences, Professor of Department «Accounting, analysis
Address: Volga region state University of service, 445677, Russia, Togliatti, street Gagarina, 4
E-mail: medvedeva.80@mail.ru

Petrova Elena Yurievna, master
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, st. Belarusian, 14
E-mail: lenok91@bk.ru

Polteva Tatiana Vladimirovna, lecturer of the chair «Finance and Credit»
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, st. Belarusian, 14
E-mail: poltevatv@mail.ru

Smagina Anastasia Yrievna, post-graduate student
Address: Samara State Transport University, 443066, Russia, Samara, 1st. Unnamed lane., 18
E-mail: anastasiasmgn@rambler.ru

Smirnov Nikolay Aleksandrovich, lecturer of the chair «maintenance, organization of transportation and transport management»
Address: Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606260, Russia, Vorotynets, Mira Street, 7.
E-mail: Pchola9@yandex.ru

Filatova Elena Vladimirovna, the teacher of chair «Economy and management»
Address: Togliatti branch of the Russian state humanitarian University, 445026, Russia, Tolyatti, Boulevard Bauman, d. 3, kor. 2
E-mail: filatova_ast@mail.ru

Cheryomukhin Artem Dmitrievich, the assistant of the chair «Economics and statistics»
Address: Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a
E-mail: tema.cheremuhin@yandex.ru

Shnaider Olga Vladimirovna, candidate of economic Sciences, associate Professor, Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Samara region, Togliatti, Belorusskaya street, 14.
E-mails: shnaider-o@mail.ru

Schneider Viktor Viktorovich, candidate of economic Sciences, Professor of the Department «Economy and management»
Address: Tolyatti branch of Russian state University for the Humanities, 445026, Russia, Tolyatti, Boulevard Bauman, d. 3, kor. 2
E-mail: gerutti1881@mail.ru

Министерство образования Нижегородской области

**Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования**

**НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

Уважаемые коллеги!

Научный журнал «Вестник НГИЭИ» приглашает к сотрудничеству!

Научный журнал «Вестник НГИЭИ» публикует статьи по научным отраслям и группам специальностей (технические науки – 05.02.00 Машиностроение и машиноведение, 05.12.00 Радиотехника и связь, 05.13.00 Информатика, вычислительная техника и управление, 05.20.00 Процессы и машины агроинженерных систем; 08.00.00 экономические науки).

Правила направления, рецензирования и опубликования научных статей

1. Редакция принимает к публикации материалы на русском и английском языке по темам, соответствующим основным научным направлениям журнала. Статьи принимаются в течение года и при условии положительных результатов экспертизы включаются в очередной номер журнала.

2. В журнале публикуются статьи, отличающиеся высокой степенью научной новизны, теоретической и практической значимости. В статье должны быть изложены основные научные результаты исследования, которые должны быть оригинальными, ранее нигде не публиковавшимися. Авторами статей могут быть ученые-исследователи, докторанты, аспиранты, соискатели.

3. Научная структура статьи должна состоять из элементов, отвечающих следующим параметрам:

- постановка научной проблематики исследования (раскрывается актуальность исследования в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами);
- анализ признанных и современных исследований (публикаций), в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор. Выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы;
- формирование целей исследования (постановка задания);
- изложение основного материала публикации с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления;
- список литературы.

4. Авторы предоставляют рукописи статьи с сопроводительным письмом и справкой о подтверждении обучения в аспирантуре (для аспирантов) в редакцию журнала по адресу: 606340, Россия, Нижегородская область, город Княгинино, улица Октябрьская 22а, кабинет 202 и на электронный адрес (ngieipc@gmail.com).

Электронная версия публикации должна состоять из двух файлов. Первый содержит статью (пример в приложении 1), а второй информацию о статье и авторах, размещаемую на сайт (пример в приложении 2). Файлы должны иметь следующие структуру названия:

первый – Фамилия_статья_город (например: Максимов_статья_Мичуринск);

второй – Фамилия_сайт_город (например: Максимов_сайт_Мичуринск).

Сопроводительное письмо – Фамилия_СП_город (например: Максимов_СП_Мичуринск).

Пример оформления сопроводительного письма представлен в приложении 3.

Файлы, инфицированные вирусами, не обрабатываются и не принимаются к опубликованию.

5. Поступившие в редакцию материалы регистрируются и в течение 3-х дней, автору (авторам) по электронной почте высылается подтверждение о получении статьи.

6. Статьи, не соответствующие условиям публикации и требованиям к оформлению, не рассматриваются.

7. Все поступающие на рассмотрение рукописи статей, соответствующие тематике журнала и прошедшие проверку на плагиат, направляются на рецензирование специалисту, доктору или кандидату наук, имеющему наиболее близкую к теме статьи научную специализацию и публикации по тематике рецензируемой статьи.

8. Рецензент оценивает актуальность статьи, ее методологическую обоснованность, научную достоверность, практическую значимость, готовит (при необходимости) замечания и предложения по улучшению качества статьи и делает свой экспертный вывод о возможности (невозможности) публикации статьи на страницах журнала: «рекомендуется», «рекомендуется с учетом исправления отмеченных рецензентом недостатков» или «не рекомендуется».

9. Если рецензия содержит рекомендации по исправлению и доработке статьи, то она направляется автору с предложением учесть рекомендации при подготовке нового варианта статьи. Датой поступления статьи в данном случае считается день получения редакцией окончательного варианта статьи.

10. Авторам статей направляются копии рецензий, а в случае отклонения статьи от публикации – мотивированный отказ.

11. По соответствующему запросу копии рецензий направляются в Министерство образования и науки Российской Федерации.

12. Оригиналы рецензий хранятся в редакции журнала в течение 5 лет.

13. Наличие положительной рецензии не является достаточным основанием для публикации статьи. Окончательное решение о целесообразности публикации принимается редакционной коллегией.

14. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПУБЛИКУЕМЫХ СТАТЕЙ

Форматирование основного текста

1. Текст должен быть набран в Microsoft Word и сохранен в файле, только с расширением (.rtf).

2. Формат страницы – А4 (книжный).

4. Поля – все по 20 мм.

5. Абзацный отступ – 1,25 см.

6. Абзацный интервал (перед и после) – 0 пт.

7. Шрифт – Times New Roman, обычный; размер кегля (символов) – 14 пт.

8. Межстрочный интервал – полуторный (1,5).

9. Автоматическая расстановка переносов, с шириной зоны переноса слов – 0,25 см.

10. Номер страницы располагается внизу от центра.

Объем статьи

От 0,25 до 1,0 авторского (учетно-издательского) листа – 10–40 тыс. знаков (с пробелами) до списка литературы.

Требования и структура публикуемой статьи

Публикуемая в журнале статья должна состоять из следующих последовательно расположенных элементов:

1. Индекс универсальной десятичной классификации (УДК) – слева (без отступа), обычным шрифтом; индекс УДК должен соответствовать заявленной теме; если тема комплексная, то используются несколько индексов УДК разделенных (:).

2. Заголовок (название) статьи – по центру (без отступов), полужирным шрифтом прописными буквами (на русском языке); название статьи не должно иметь знаков переноса слов.

В названии статьи нельзя указывать регион (например Ульяновская область) и временной период (например за 2003–2012 гг.) исследования. Данная информация должна быть представлена в аннотации.

3. Авторский знак и год издания – слева (без отступа).

4. Инициалы автора и фамилия, ученая степень, ученое звание, должность – слева (без отступа), прописными буквами. Инициалы и фамилия выделяются полужирным.

5. Название института, город, страна – по центру (без отступов), прописными буквами. Страна записывается в круглых скобках.

6. Отступив одну строку, (с отступом) Аннотация (от 200 слов) на русском языке за исключением самого слова «*Аннотация.*» которое пишется курсивом.

7. Ключевые слова (10 и более слов и словосочетаний на русском языке – 3-и полных строки) шрифт без выделения за исключением самого словосочетания «*Ключевые слова:*», которое пишется курсивом. Ключевые слова и словосочетания перечисляются в алфавитном порядке.

8. Отступив одну строку, размещается текст статьи.

9. Список литературы – отделяется одной строкой от основного текста статьи и пишется прописными буквами с жирным выделением, без точки «**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**».

Литература оформляется по ГОСТ Р 7.0.5.-2008 «Библиографическая ссылка» в виде затекстовых сносок.

Список литературы формируется в порядке упоминания в тексте, и должен содержать не менее 20 наименований и на каждый должна быть ссылка в тексте статьи с указанием страницы заимствования текста (например [2, с. 53]). Порядковый номер источников должен проставляться вручную.

10. С новой страницы предоставляются данные пунктов оформления статьи 1–7 на английском языке.

Рисунки, схемы, диаграммы, фотографии

Иллюстрации должны быть четкими и только черно-белыми. Шрифт в иллюстрациях должен быть не менее 10 кегля основного текста. Иллюстрациям присваивается порядковый номер. (например: «Рисунок 1 – Структура численности ...»). Название рисунка пишется по центру (без абзацного отступа), обычным шрифтом и строчными буквами, кроме прописной в первом слове. Сканированные рисунки должны иметь разрешение не менее 300 dpi, с обязательным указанием источника заимствования.

Таблицы

Название таблицы пишется по центру (без абзацного отступа) с указанием ее порядкового номера (например «Таблица 1 – Экономическая эффективность ...»). Название таблицы пишется обычным шрифтом и строчными буквами, кроме прописной в первом слове.

Одновременное использование таблиц и графиков (рисунков) для изложения одних и тех же результатов не допускается.

Формулы

Набор формул осуществляется только в текстовом редакторе Microsoft Equation или Math Type.

Нумерация формул – сквозная, арабскими цифрами, справа в конце строки, в круглых скобках.

Размер символов в формуле должен соответствовать 10 размеру основного текста.

Длина формул не должна превышать 80 мм.

Латинские символы набираются курсивом, греческие – прямым шрифтом, кириллица не допускается.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ИНФОРМАЦИИ НА САЙТ

1. Текст должен быть набран в Microsoft Word и сохранен в файле, только с расширением (.rtf).
2. Формат страницы – А4 (книжный).
4. Поля – все по 20 мм.
5. Абзацный отступ – 1,25 см.
6. Абзацный интервал (перед и после) – 0 пт.
7. Шрифт – Times New Roman, обычный; размер кегля (символов) – 12 пт.
8. Межстрочный интервал – одинарный (1,0).
9. Автоматическая расстановка переносов, с шириной зоны переноса слов – 0,25 см.
10. Номер страницы располагается внизу от центра.

Требования и структура информации

1. Название статьи на русском языке – прописными буквами, жирное выделение, выравнивание по центру (без абзацного отступа).

2. Пропустив одну строку, название статьи на английском языке – прописными буквами, жирное выделение, выравнивание по центру (без абзацного отступа).

3. Пропустив одну строку, размещается аннотация на русском языке – слово «*Аннотация.*» выделяется курсивом. Текст аннотации без выделения. Абзацный отступ 1,25 см. Выравнивание по ширине.

4. Аннотация на английском языке – слово «*Annotation.*» выделяется курсивом. Текст аннотации – без выделения. Абзацный отступ 1,25 см. Выравнивание по ширине.

5. Пропустив одну строку, размещаются ключевые слова на русском языке – словосочетание «*Ключевые слова:*» выделяется курсивом. Ключевые слова и словосочетание – без выделения. Абзацный отступ 1,25 см. Выравнивание по ширине.

6. Ключевые слова на английском языке – словосочетание «*Keywords:*» выделяется курсивом. Ключевые слова и словосочетание – без выделения. Абзацный отступ 1,25 см. Выравнивание по ширине.

7. Пропустив одну строку, указываются Фамилия Имя Отчество автора (полностью) – жирное выделение, первые буквы прописные. Далее по строке, через запятую ученая степень, ученое звание, должность – строчными буквами без выделения. Абзацный отступ отсутствует. Выравнивание по левому краю.

8. Адрес: название учреждения, индекс, страна, город, улица, дом. Без абзацного отступа. Выравнивание по левому краю.

9. Электронный адрес (E-mail:). Выравнивание по левому краю.

10. Пропустив одну строку, размещаются пункты 7–9 на английском языке.

Наглядное оформление информации, размещаемой на сайте, представлено в приложении 2

УДК 331

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЕЛИЧИНЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2015

А. Н. Игошин, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и статистика»

*Нижегородский государственный инженерно-экономический институт,
Княгинино (Россия)*

А. Д. Черемухин, ассистент кафедры «Экономика и статистика»

*Нижегородский государственный инженерно-экономический институт,
Княгинино (Россия)*

Аннотация. Статья посвящена количественной оценке величины человеческого капитала специалистов-управленцев в сельскохозяйственных организациях. Рассматриваются различные определения человеческого капитала, в том числе сформулированные российскими учеными, анализируются общие требования, предъявляемые к методике оценки данного вида ресурса. *(Объем аннотации от 200 слов).*

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, выручка от продажи продукции, животноводство, материальные затраты, нелинейная зависимость, оценка, регрессионная функция, сельскохозяйственные организации, человеческий капитал.

(Объем 3-и полных строки по алфавиту).

Современная экономика характеризуется высокой скоростью изменчивости, что вынуждает руководителей и управленцев сельскохозяйственных организаций быстрее реагировать на изменения во внешней среде. Соответственно, успешность организации и ее финансовые результаты оказываются в тесной зависимости от их уровня знаний [1, с. 10].

Таблица 1 – Климатическая характеристика агрономических районов

Нижегородской области

Агрономический район	Сумма положительных температур, °С	Продолжительность безморозного периода, дней
Северо-Восточный (I)	1800–1900	120–125
Центральный левобережный (II)	1900–2000	130–135
Приречный почвозащитный (III)	2000–2100	130–135
Пригородный (IV)	2100–2150	130–135
Центральный правобережный (V)	2150–2200	135–140
Юго-Западный (VI)	2200–2250	135–140
Юго-Восточный (VII)	2250–2300	135–140

Цель задачи – определить структуру организаций с оптимальными размерами посевных площадей по агрорайонам, обеспечивающую максимум прибыли от продажи продукции.

$$Z = \sum_{j \in J} \sum_{k \in K} R_{jk} X_{jk} \rightarrow \max \quad (1)$$

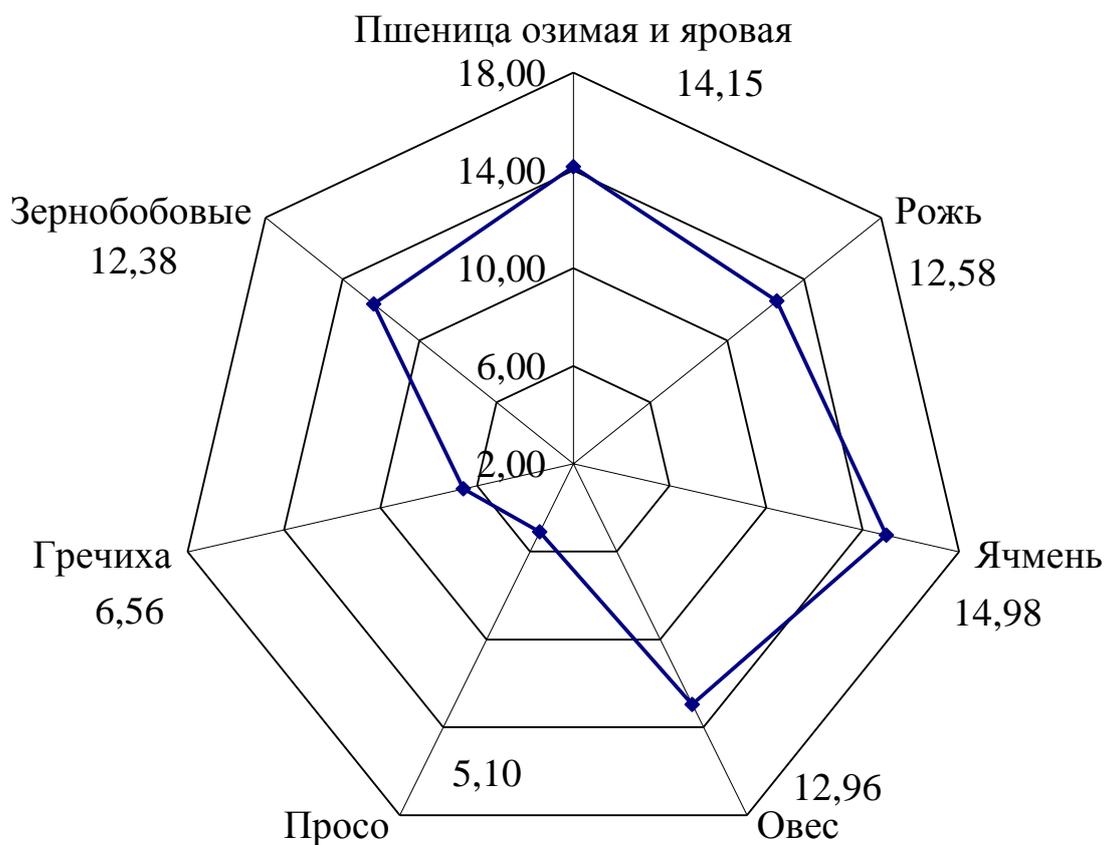


Рисунок 1 – Средняя урожайность зерновых культур за 1995–2000 год, ц с га

Вследствие этого при проведении экономических исследований по оптимальным размерам землепользования нужно учитывать весь комплекс факторов, влияющих на функционирование организаций.

(Объем статьи 0,25–1,00 печатного листа)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бутко И. В., Ефимов И. А. Концентрация производства и оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий // Вестник ОрелГАУ. 2012. № 1 (34). С. 15–20.

2. Ганин Д. В., Суслов С. А., Тетерин Ю. Н. Социально-экономические проблемы устойчивого развития сельских территорий : монография. Княгинино : НГИЭИ, 2011. 256 с.

3. Сидорова Н. П., Фролова О. А. Экономико-математическая модель оптимизации структуры организационно-правовых форм собственности Нижегородской области // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. № 9 (83). С. 109–112. URL: <http://elibrary.ru/download/31528756.pdf> (дата обращения 06.03.2013).

4. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель, инвестиции. Изд. 3-е. М., 2004. 356 с.

5. Приемопередающее устройство : патент 2187888 Российская Федерация : МПК7 Н 04 В 1/38, Н 04 j 13/00 / Чугаева В. И., ; заявитель и патентообладатель Воронежский научно-исследовательский институт связи. – № 2000131736/09 ; заявл. 18.12.2000 ; опубл. 20.08.2000, Бюл. № 23 (II ч). 3 с.

6. ГОСТ Р 517721-2001. Аппаратура радиоэлектронная бытовая. Входные и выходные параметры и типы соединений. Технические требования. – Введ. 2002–01–01. М. : Издательство стандартов, 2001. 27 с.

7. Ковшиков В. А., Глухов В. П. Психолингвистика: теория речевой деятельности : учебное пособие для студентов вузов. М. : Астрель, 2006. 319 с.

(Список литературы должен составлять более 20 источников)

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЕЛИЧИНЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**METHOD OF ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL VALUES
AGRICULTURAL ORGANIZATIONS**

Аннотация. Статья посвящена количественной оценке величины человеческого капитала специалистов-управленцев в сельскохозяйственных организациях. Рассматриваются различные определения человеческого капитала, в том числе сформулированные российскими учеными, анализируются общие требования, предъявляемые к методике оценки данного вида ресурса. Изучаются основные проблемы количественной оценки человеческого капитала (Объем от 200 слов).

Annotation. This article is devoted to a quantitative assessment of size of the human capital of experts-managers in the agricultural organizations. Various definitions of the human capital are considered; including stated by Russian scientists, the general requirements shown to a procedure of an assessment of the given type of a resource are analyzed. Major problems of a quantitative assessment of the human capital are studied (Объем от 200 слов).

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, выручка от продажи продукции, животноводство, материальные затраты, нелинейная зависимость, оценка, регрессионная функция, сельскохозяйственные организации, человеческий капитал. (Объем 3-и полных строки по алфавиту).

Keywords: the accounting reporting, the receipt of production, animal industries, material inputs, nonlinear dependence, assessment, regressive function, the agricultural organizations, the human capital. (Объем 3-и полных строки по алфавиту).

Игошин Андрей Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и статистика»
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а
E-mail: igoshin.nn@yandex.ru

Igoshin Andrey Nikolevich, the candidate of economic sciences, the associate professor of the chair «Economics and statistics».
Address: Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a
E-mail: igoshin.nn@yandex.ru

Черемухин Артем Дмитриевич, ассистент кафедры «Экономика и статистика»
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а
E-mail: tema.cheremuhin@yandex.ru

Cheryomukhin Artem Dmitrievich, the assistant of the chair «Economics and statistics»
Address: Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a
E-mail: tema.cheremuhin@yandex.ru

Главному редактору
журнала «Вестник НГИЭИ»
д.э.н., профессору А. Е. Шамину

СОПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО К НАУЧНОЙ СТАТЬЕ

Направляю (ем) научную статью для опубликования в журнале «Вестник НГИЭИ» (ISSN 2227-9407):

(Ф.И.О. автора (ов))

(название статьи)

(название статьи)

Настоящим письмом автор(ы) передает (ют) на неограниченный срок учредителю журнала «Вестник НГИЭИ» неисключительные права на использование научной статьи путем ее воспроизведения, использования научной статьи целиком или фрагментарно в сочетании с любым текстом, фотографиями или рисунками, в том числе, путем размещения полнотекстовых сетевых версий номеров на интернет-сайте журнала.

Автор(ы) несет (ут) ответственность за неправомерное использование в научной статье объектов интеллектуальной собственности, объектов авторского права или «ноу-хау» в полном объеме в соответствии с действующим законодательством РФ.

Автор(ы) подтверждает (ют), что в направляемой научной статье не нарушаются ничьи авторские и смежные права. Автор(ы) подтверждает (ют), что направляемая статья нигде ранее не была опубликована, не направлялась и не будет направляться для опубликования в другие научные издания без уведомления об этом редакции «Вестник НГИЭИ».

Автор(ы) согласен (ы) на обработку в соответствии со ст.6 Федерального закона «О персональных данных» от 27.07.2006 г. №152-ФЗ своих персональных данных, а именно: фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание, должность, место(а) работы и/или обучения, контактная информация по месту работы и/или обучения, в целях опубликования представленной статьи в «Вестник НГИЭИ».

Также удостоверяю (ем), что автор(ы) научной статьи ознакомлен(ы) и согласен(ы) с «Перечнем требований и условий, предоставляемых для публикации в периодическом научном издании «Вестник НГИЭИ», утвержденным редакцией, в том числе со следующими:

- авторские права на научную статью принадлежат автору(ам) данной статьи;
- авторские права на номер журнала (в целом) принадлежат учредителю журнала;
- редакция журнала имеет право предоставлять материалы научных статей в российские и зарубежные организации, обеспечивающие индексы научного цитирования;
- редакция журнала имеет право производить необходимые уточнения и сокращения;
- вознаграждение (гонорар) за опубликованные статьи не выплачивается, материалы научных статей, направляемые в редакцию, авторам не возвращаются.

Автор (ы) статьи: _____

(личные подписи всех авторов статьи)

(Ф.И.О. всех авторов статьи)

(Ф.И.О. всех авторов статьи)

(подписи авторов должны быть официально заверены)

