

держки на элементы изделия, которые необходимо соблюдать в процессе разработки узлов, деталей или приобретения комплектующих.

В концепции МЦИ управление издержками происходит не за счет чисто экономических приемов, а переходит на принципиально новый уровень с использованием потенциала, содержащегося в оптимизации проектных решений. Глубокая интегрированность структурных, функциональных и экономических параметров продукта позволяет провести комплексный оптимизационный анализ.

Применение МЦИ наиболее целесообразно, прежде всего, при внедрении инновационных проектов, связанных с разработкой новых изделий. Это направление является наиболее распространенным видом инновационной деятельности на предприятии. В зависимости от сложившихся условий и традиций на предприятии могут быть разработаны различные модификации рассматриваемого метода. При создании новых изделий данные, полученные на основе использования метода, могут служить как основой для анализа и планирования издержек по создаваемой продукции, так и базой для контроля и анализа отклонений. Следует заметить, что анализ отклонений фактических издержек от рекомендуемых для структурных групп, может помочь выявить направления модернизации уже выпускаемых изделий. Вполне очевидно, что МЦИ может применяться не только в сфере продуктовых инноваций. С некоторыми изменениями он может применяться для системных инноваций, а также инноваций в процессы. Известна практика использования МЦИ для управления издержками при разработке банковских продуктов и услуг.

**Список литературы**

1. Никонова Я.И. Организация стратегического планирования устойчивого развития крупных городов: теоретические и методологические аспекты: монография / Я.И. Никонова, М.В. Каркавин, Е.С. Димакова; под ред. А.Г. Ивасенко. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008.
2. Ивасенко А.Г. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2009.

**ФАКТОРИНГ – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ  
ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ  
ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ  
В ТОРГОВЛЕ**

Федосова Е.В., Никонова Я.И.

*Филiaal НОУ ВПО «Московский институт  
предпринимательства и права», Новосибирск,  
e-mail: ya\_shka@ngs.ru*

В условиях рыночной экономики любой инструмент формирования ресурсов можно рассматривать

с разных позиций, в зависимости от того, с какой целью он исследуется. В данном случае исследование проводится с позиции конкурентного преимущества, то есть факторинг рассматривается как инструмент, использование которого способствует укреплению рыночных позиций торговой организации с точки зрения рационального соотношения «затраты/доходы», связанного с формированием мобильных ресурсов, и стоящих за этим организационно-управленческих решений.

Факторинг интересен, прежде всего, тем, что он несет экономические преимущества субъектам, которые его используют, именно поэтому он является широко распространенным в мире инструментом пополнения оборотных средств малых и средних организаций.

По совокупному обороту в 2012 году российский рынок факторинга вышел на 8 место в Европе и на 14 место в мире. Статистические данные от международной факторинговой ассоциации FCI демонстрируют рост объема мирового рынка факторинга в 2012 году на 8% по сравнению с 2011 годом. На данный момент он составляет 2,8 трлн. долларов. В целом, рынок факторинга преодолевает глобальный экономический спад лучше, чем финансовый и страховой сектора экономики. Стоит отметить, что доля внутреннего факторинга в мировом совокупном обороте составляет 76% (доля международного, соответственно, 24%). При этом темп роста последнего значительно выше: в 2012 году прирост по международным операциям составил 28,3%, по внутренним – 9,3%.

Такая высокая динамика обусловлена тем, что конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет идти на более гибкие взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарного ассортимента, организация бесплатной доставки, бонусы и т.п. – лишь некоторые из мероприятий, к которым вынуждены прибегать торговые организации в современных условиях в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.

**Список литературы**

1. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. 2011. № 2. С. 157-162.
2. Ивасенко А.Г. Факторинг: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2009.

**Секция «Информационно-аналитические модели и методики анализа  
эффективности и устойчивости развития организаций разных сфер бизнеса»,  
научный руководитель – Парушина Н.В., д-р экон. наук, профессор**

**ПОНЯТИЕ, ЦЕЛЬ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА  
ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ТОРГОВОЙ ФИРМЫ**

Иванова Е.А.

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт  
экономики и торговли», Орёл,  
e-mail: altunina.elena@rambler.ru*

Основной целью анализа ликвидности и платежеспособности торгового предприятия является получение наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, своевременное выявление и устранение правона-

рушений и недостатков в финансовой деятельности и нахождение резервов улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

По мнению Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А. «задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам за счет наличия готовых средств платежа (остатка денежных средств) и других ликвидных активов» [2].

Анализом платежеспособности и кредитоспособности торгового предприятия занимаются не только руководители и соответствующие службы предпри-

ятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучению эффективности использования ресурсов, банки для оценки условий кредитования, определенные степени риска, поставщики для своевременного получения платежей за поставку товаров, налоговые органы для выполнения плана поступления средств в бюджет. Основными источниками информации для анализа платежеспособности и кредитоспособности организации служат бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Ряд авторов (Васильева Л.С., Ефимова О.В., Кирьянова З.В., Пласкова Н.С., Поздняков В.Л.) под ликвидностью организации понимают ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и на перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот. Ликвидность торговой организации, так же как и платежеспособность, анализируется по данным бухгалтерского баланса, новая форма которого утверждена Приказом Минфина РФ № 66н от 02.07.2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

По определению Вахрушиной М.А. ликвидность баланса определяется степенью покрытия обязательств компании её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [1]. Иными словами, это способность организации обратить активы в наличность и пога-

сить свои обязательства. Суть анализа ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Если при таком сравнении части актива дают суммы, достаточные для погашения обязательств, то баланс считается ликвидным.

Для получения достоверных результатов в процессе анализа ликвидности совокупность активов торговой организации также группируется в зависимости от их способности трансформироваться в денежные средства. Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше времени требуется, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства и в зависимости от необходимости и срочности погашения обязательств, активы и пассивы торговой фирмы делятся на следующие группы (рис. 1). Рассмотрение соотношений между выделенными группами активов и пассивов позволяет оценить ликвидность бухгалтерского баланса торговой фирмы. Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения:

$$\begin{aligned} A_1 &\geq \Pi_1; \\ A_2 &\geq \Pi_2; \\ A_3 &\geq \Pi_3; \\ A_4 &\leq \Pi_4. \end{aligned}$$

Последнее неравенство имеет, с одной стороны, результативный характер, а с другой стороны – очень глубокий экономический смысл. Выполнение этого условия означает существование положительных чистых активов у организации [3].

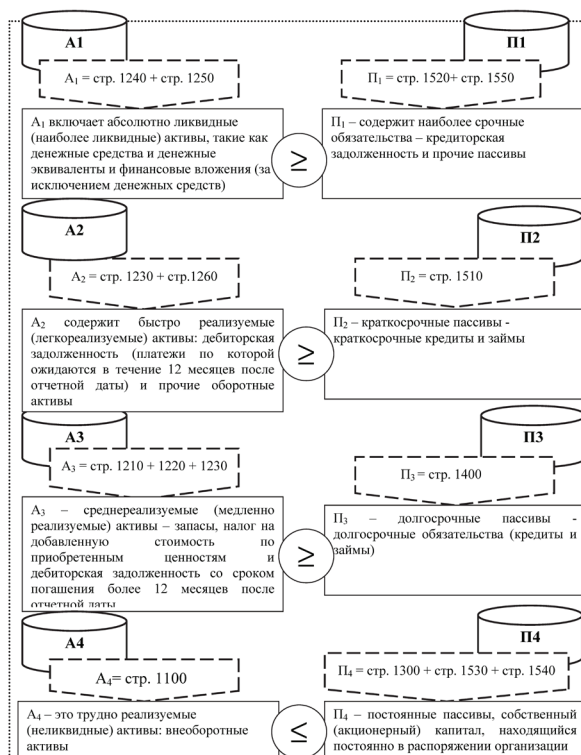


Рис. 1. Модель группировки активов и пассивов для определения ликвидности бухгалтерского баланса торговой фирмы

Уровень ликвидности зависит от сферы деятельности, соотношения оборотных и внеоборотных активов, скорости оборота средств, состава оборотных активов, величины и срочности текущих обязательств. Применительно к деятельности торговой организации возникает специфика расчета величины среднереализуемых активов за счет значительной суммы запасов, формируемых в результате наличия остатка товаров, подлежащих реализации.

Важная роль в анализе ликвидности отводится коэффициентному методу. Используются коэффициенты общей, среднесрочной и абсолютной ликвидности. Для торговых организаций ключевое значение имеет показатель общей ликвидности.

Коэффициент общей ликвидности характеризует потенциальную способность компании выполнять краткосрочные обязательства за счет всех текущих активов.

Коэффициент среднесрочной ликвидности характеризует способность фирмы выполнять текущие обязательства за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности и готовой продукции.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует возможность организации выполнять краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств.

Графическое изменение коэффициентов ликвидности на примере торговой организации за 2010-2012 годы с прогнозом до 2014 года представим на рис. 2.

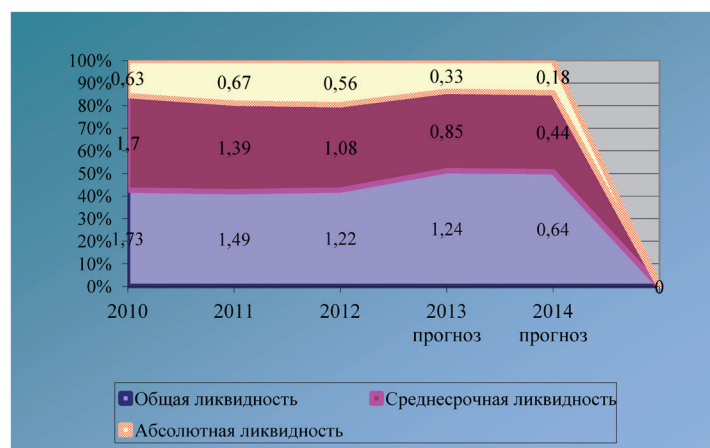


Рис. 2. Динамика и прогноз изменения коэффициентов ликвидности торговой организации

Наличие и увеличение чистого оборотного капитала является главным условием обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости торговой фирмы. Величина чистого оборотного капитала показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет инвестированного капитала – собственный капитал и краткосрочных обязательств. Для оценки фактической величины ЧОК на предмет достаточности или недостаточности выполняется расчет ЧОК, необходимого для данной организации в сложив-

шихся условиях работы. Достаточная (необходимая) величина чистого оборотного капитала определяется как сумма товарных запасов в остатке. Достаточная (необходимая) величина ЧОК торговой фирмы на конец периода анализа составляет 14285 тыс. руб. На конец анализируемого периода фактическая величина ЧОК достигает и даже выше необходимого значения. Это означает наличие удовлетворительной ситуации с финансированием оборотных активов за счет собственных средств (рис. 3).

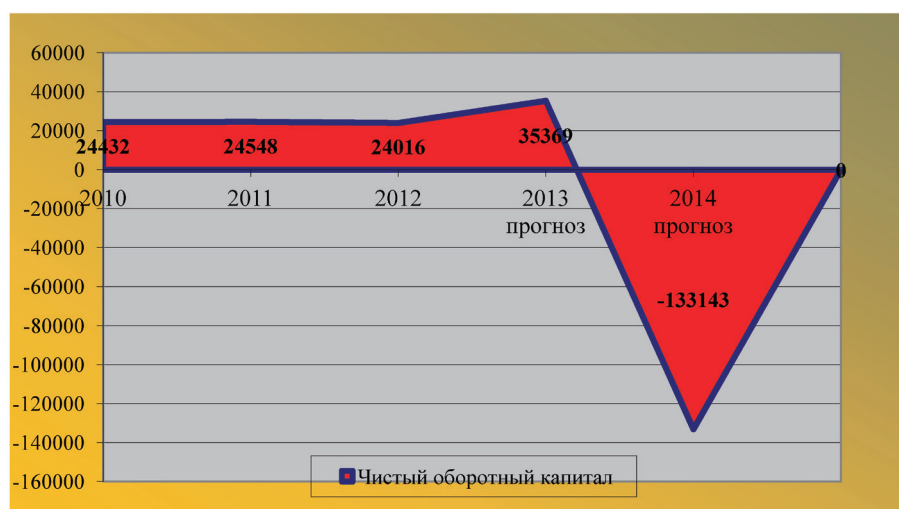


Рис. 3. Изменение чистого оборотного капитала торговой организации

Таким образом, своевременный анализ ликвидности баланса позволяет диагностировать ухудшение или улучшение финансового положения и стабильность развития организации на перспективу.

#### Список литературы

1. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: учеб пособие для студентов, обучающихся по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 399 с.
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2008. – 368 с.
3. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций [Текст]: учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин, О.В. Губина, С.В. Демидова, Н.А. Сучкова, Т.А. Тимофеева; под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. – М.: ИД «ФОРУМ»: «ИНФРА-М», 2010. – 432 с.

### СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Микитухо А.А.

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», Орел, e-mail: mikituh@yandex.ru

Статья 1 Федерального закона «О бухгалтерском учете» предусматривает в составе объектов бухгалтерского учета обязательства как неотъемлемую часть хозяйственной деятельности организации.

Обязательства организации возникают по разным причинам и в первую очередь при приобретении товарно-материальных ценностей, основных средств и прочих активов перед поставщиками, при осуществлении процесса производства перед работниками, покупателями, заказчиками, бюджетом, банками по полученным кредитам.

По мнению Козловой Е.П. факты возникновения обязательств и их погашения представляют собой расчетные операции. При этом любая организация может выступать как дебитором, так и кредитором [3].

Соколов Е.С. считает, что «возникающие в процессе хозяйственной деятельности обязательства обуславливают появление дебиторской и кредиторской задолженности» [5]. При этом автор понимает под дебиторской задолженностью задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им подотчет денежные суммы и пр.). Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами. Соколов Е.С. трактуя кредиторскую задолженность, называет задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которых называют кредиторами.

Бабаев Ю.А. придерживается аналогичной формулировки определения дебиторской и кредиторской задолженности. При этом автор только дополняет, что при осуществлении расчетов возникают долгосрочные и краткосрочные обязательства [1].

Таким образом, при определении понятийного аппарата расчетных операций организации идентифицируются такие категории как расчеты, обязательства и задолженность, имеющие терминологическую взаимосвязь.

Понятие расчеты и расчетные операции регулируются Гражданским кодексом РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 02.12.2013 г.) с позиций форм осуществления расчетов: наличными денежными средствами или в безналичном порядке (глава 46 «Расчеты»).

Согласно ст. 861 ГК РФ расчеты с участием граждан, не связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы или

в безналичном порядке. Расчеты между юридически-ми лицами, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке. Расчеты между этими лицами могут производиться также наличными деньгами. Безналичные расчеты производятся через банки или иные кредитные организации.

Согласно нормативно-правовой базе гражданского законодательства существуют различные формы безналичных расчетов, которые регулируются статьей 862 ГК РФ. Так, при осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо. Данные формы расчетов отражены в другом нормативном документе, регулирующем порядок проведения расчетов на территории Российской Федерации – «Положении о правилах осуществления перевода денежных средств» (утв. Банком России 19.06.2012 N 383-П) (с изм. от 15.07.2013 г.) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 № 24667).

Согласно п. 1.1. главы 1 Положения о правилах осуществления перевода денежных средств перевод денежных средств осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов: расчетов платежными поручениями; расчетов по аккредитиву; расчетов инкассовыми поручениями; расчетов чеками; расчетов в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование); расчетов в форме перевода электронных денежных средств.

Керимов В.Э. констатирует тот факт, что расчетные операции организации многообразны. Они включают расчеты с поставщиками, покупателями, прочими организациями, финансовыми органами [2].

Основными задачами учета и анализа расчетных операций в целях предупреждения потери платежеспособности являются:

- своевременной и правильное документирование операций по движению денежных средств и расчетных платежей организации;
- контроль за правильными и своевременными расчетами с поставщиками, банками, налоговыми органами и другими контрагентами;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщиками;
- своевременная сверка расчетов с контрагентами для исключения просроченной задолженности;
- расчет и оценка показателей оборачиваемости задолженности с целью контроля своевременности погашения платежей по долгам.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению (Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н) выделяют следующие счета расчетов:

- счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» предназначены для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками;
- счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» предназначены для обобщения информации о состоянии кредитов и займов, полученных организацией;
- счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» предназначен для обобщения информации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации;