

поступать в реальный сектор. В итоге кредитоваться все-таки будет можно. Конечно, стоимость кредитов за последние месяцы заметно выросла.

Руководителям предприятий стоит обратить внимание на различные возможности для получения более дешевых кредитов. К таковым, в частности, относятся залоговые займы (под акции, недвижимость).

Основной риск, который уже в полной мере ощутили на себе некоторые крупные отечественные бизнес-группы, — требование дополнительного обеспечения под обесценивающиеся залоговые объекты (ценные бумаги, дешевеющая недвижимость и пр.). Руководителям следует обратиться к нетрадиционным формам обеспечения, например, к экспортной выручке. При наличии долгосрочных контрактов риск требований дополнительного обеспечения становится более прогнозируемым и менее вероятным.

В качестве еще одного способа получения дополнительного финансирования можно рассмотреть управление издержками. Кризис — повод провести аудит бизнеса компании, чтобы выявить и закрыть наименее перспективные проекты. Это позволит получить внутреннее финансирование. Направлений для его поиска может быть много. Например, в финансовом секторе многие компании задумались о ликвидации «роскоши» (личные водители и т. п.), а также об оптимизации затрат на персонал. Некоторые компании сокращают иностранных менеджеров, которые, принося такую же пользу, как и отечественные специалисты, имеют зарплаты на 30–50% выше, чем их украинские коллеги.

В наиболее выигрышной позиции в настоящее время оказались компании, которые, с одной стороны, не имеют большой долговой нагрузки, а с другой — в докризисный период смогли сформировать существенный запас денежных средств. Если еще до кризиса чрезмерные запасы денег на счетах рассматривались как негативный фактор (бизнес недостаточно эффективно использует капитал), то сейчас такие предприятия получили возможность развиваться наиболее эффективно.

В условиях растущей экономики большинство компаний предпочитали реинвестировать финансовые ресурсы, причем для реализации больших программ развития активно использовались кредитные средства. На данном этапе бизнесу нужно учиться управлять финансами в новых условиях: роста стоимости финансовых ресурсов и сокращения доступности денег. В итоге популярные ранее методы долгового финансирования снижают свою актуальность. Привлечение ресурсов через фондовый рынок также в значительной степени затруднено: именно биржи как инструмент привлечения инвестиций пострадали от кризиса в наибольшей степени. Можно ожидать, что в ближайшие несколько лет наиболее серьезную динамику роста покажут прямые инвестиции.

В заключении хотелось бы отметить, что наиболее важную роль в определении форм и методов финансирования бизнеса играют финансовые менеджеры. От их эффективной работы зависит то, на сколько успешно предприятие будет функционировать далее.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 528 с.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. Киев: МП «Итем ЛТД», 1996.
3. Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И., Ильиных Н.В. Финансовая стратегия предприятия. — Симф.: Таврия, 2006. — 118 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 1997.
5. Терещенко О.О. Антикризисное финансовое управление на предприятии: Монография. — К.: КНЭУ, 2004.
6. Тренев Н.Н. Управление финансами. — М.: ФиС, 2002. — 496 с.

АУДИТ ДОХОДОВ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Касьяненко Д.В., студентка, гр. УА-401, НАПКС
Научный руководитель: Пожарицкая И.М., к.э.н., доцент

Залог успешного функционирования санаторно-курортного предприятия во многом определяется организацией бухгалтерского учета, учитывающей отраслевые особенности, позволяющие получать достоверную оперативную информацию о доходах и расходах каждого вида деятельности, услуги; своевременно выявлять отклонения от применяемых санаторием норм и нормативов с учетом их корректировки на фактическую загрузку; выявлять внутривозрастные резервы снижения расходов. Поэтому аудиторские проверки доходов и расходов являются неотъемлемой частью успешного функционирования предприятия.

Аудит доходов санаторно-курортных организаций целесообразно начинать с анализа плана реализуемых санаторно-курортных путевок, курсовок на текущий год с разбивкой по кварталам и калькуляцией отпускных цен на путевки, курсовки и оказываемые услуги, то есть плана доходов санаторно-курортных организаций.

Планирование должно проводиться с учетом коэффициента загрузки на основании:

- базы прошлого периода и заключенных договоров с непосредственными пользователями санаторно-курортных услуг, с агентами;
- количество санаторно-курортных путевок, направляемых на свободную реализацию на месте;
- количество путевок, реализуемых головной компанией.

Каждый договор должен иметь неотъемлемое положение — график заезда, согласованный сторонами, условия возврата (невозврата) средств за недозаезды и досрочные выезды, штрафные санкции за нарушение условий оплаты по договору, срыв или перенос заездов по графику.

План доходов санатория включает также доходы от прочих видов деятельности, объем которых напрямую зависит от степени загрузки санатория.

Резервом увеличения незапланированных доходов в летне-осенний период максимального разветывания коечной емкости является возможностью предоставления дополнительных мест путем реализации детских путевок, а также взрослых путевок сверх номерного фонда (кресло-кровать, раскладушка и т.д.) и за счет реализации курсовок, предусматривающих практически весь комплекс услуг по путевке без расходов на проживание.

Такие дополнительные путевки и курсовки также должны стать объектом анализа, осуществляемого аудитором. Проверке выпуска дополнительных путевок должна предшествовать проверка калькулирования услуг, уступающих по сервисному обслуживанию путевкам номерного фонда. Бланки таких путевок должны соответствовать всем требованиям, предъявляемым к бланкам строгой отчетности, в соответствии с Методическими рекомендациями по использованию туристических ваучеров, одобренные государственным комитетом по туризму № 40 от 16.08.96.

Последовательность проверки данных о количестве отработанных санаторно-курортных организацией койко-дней представлен на рис. 1.



Рис.1. Последовательность проверки данных о количестве отработанных койко-дней

Изучение практики свидетельствует, что доходы в виде штрафных санкций, пеней не планируются, но в случае нарушения условий договора покупателями, а чаще всего — агентами, распространяющими путевки, могут стать источником дополнительных доходов. Санаторно-курортным органи-

зациям необходимо в случае срывов графиков заезда, сроков поступления оплаты предъявлять санкции к контрагентам. Это не только приводит к получению дополнительных доходов, но главное, помогает в дальнейшем избегать аналогичных ситуаций со стороны отдыхающих.

При анализе договоров на продвижение значительного количества санаторно-курортных путевок внутренний аудитор может воспользоваться вопросником-анкетой с целью недопущения заключения договора с недобросовестными контрагентами.

Аудитору необходимо проверить правильность и своевременность отражения доходов в отчетном периоде. Доход отражается в момент, когда услуги совершены. Передача бланка ваучера отдыхающему отражается проводкой Дт 361 Кт 69. После окончания путевки: Дт 69 Кт 703; списание оказанных услуг Дт 903 Кт 23. Суммы, принадлежащие страховым компаниям отражаются на счете 704 как вычеты из доходов.

Особое внимание аудитору следует обратить на процесс движения бланков санаторно-курортных путевок от момента оприходования изготовленных путевок в составе бланков строгой отчетности на забалансовом счете 08 или на счете 209 до момента возврата отрывных талонов к санаторно-курортной путевке.

Проверке целесообразно подвергать информацию по продолжительности лечения, стоимости путевки, которая указывается прописью, дате продажи и наименовании продавца. Не должны иметь место случаи отпуска бланков путевок без указанной прописью санаторно-курортной организацией стоимости, сроков лечения и другой предусмотренной бланком информации. Отпуск санаторно-курортной путевки без указания сроков приводит к нарушению графика заездов и различным неудобствам при приеме отдыхающих, а отсутствие указанной стоимости на бланке приводит к ее перепродаже агентами по завышенной цене, не согласованной с санаторием.

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Кожара И.В., студентка, гр. УА-402, НАПКС
Научный руководитель: Фролов В.И., к.э.н., доцент

Первыми программными продуктами, в той или иной степени автоматизирующими бизнес-операции были так называемые Автоматизированные Рабочие Места. Само по себе, появление АРМов было революцией. Потому что такие рутинные операции, как бухгалтерский учет, учет материальных запасов — все это было доверено компьютерам, которые, как известно, делают это гораздо быстрее, лучше, точнее и честнее, чем человек.

Следующая ступень эволюции — интеграция разрозненных АРМов в единые комплексные системы. Результаты таких объединений были названы MRP. (Material Requirements Planning), т.е. система позволяющая планировать потребности предприятия в ресурсах и позволяющая делать так, чтобы эти потребности были вовремя удовлетворены.

Закономерной фазой в развитии успешного бизнеса является внедрение учетной системы, а также, системы управления ресурсами предприятия (ERP-системы).

Enterprise Resource Planning — система управления бизнесом, интегрирующая в себе все аспекты бизнеса, включая планирование, производство, продажи и маркетинг. В связи с популярностью методологии ERP, возникло программное обеспечение, помогающее руководителям внедрять в свою деятельность ERP и осуществлять учет ресурсов, отслеживание заказов, обслуживание клиентов, распределение финансов и управление человеческими ресурсами.

ERP позволяет планировать распределение ресурсов в условиях меняющихся обстоятельств, таких как наличие материалов, ситуация на рынке, технические возможности, подготовка персонала и финансовые затраты. Основными целями, которые преследуют руководители предприятия при внедрении такой системы, являются:

- возможность доступа в реальном времени к важной учетной информации;
- формирование единого информационного пространства, в котором работают все важные службы предприятия;
- возможность контроля и оперативного воздействия на процессы в компании на основании своевременной информации.

ERP system позволяет убрать дублирование функций, уменьшить простои и избежать несвоевременности поставок. Учет материалов и времени становится более четким и удовлетворяет принципу необходимости и достаточности.

Практически параллельно с развитием ERP, развивались приложения, предназначенные для анализа и обработки информации в реальном режиме времени (OLAP-системы).

OLAP (online analytical processing) — это системы быстрого многопользовательского доступа к многомерной аналитической информации с возможностями числового и статистического анализа; технология обработки информации, включающая составление и динамическую публикацию отчетов и документов. Используется аналитиками для быстрой обработки сложных запросов к базе данных.