

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

Е.Д. РАЗНИК
И.А. САМСОНОВА

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Учебное пособие

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2006

Рецензенты: Т.С. Наумова, канд. экон. наук,
доцент каф. международного
бизнеса и администрирования (ДВГУ);
Т.В. Терентьева, канд. экон. наук,
доцент каф. бухгалтерского учета
и аудита (ВГУЭС)

Разник Е.Д., Самсонова И.А.

Р 17 **ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ: Учебное пособие.** –
Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. – 132 с.

Выполнено в соответствии с учебным планом специальностей «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит». Освещены вопросы организации финансовых отношений на современном предприятии с инвесторами, поставщиками, финансовыми посредниками, государством. Особое внимание уделено законодательным основам регулирования процессов формирования финансовых ресурсов и капитала, денежному обороту, доходам и расходам предприятия, его финансовому результату.

Может использоваться при самостоятельном изучении курса и подготовке к сдаче междисциплинарного экзамена студентами всех форм обучения.

ББК 65.262

Печатается по решению РИСО ВГУЭС

© Издательство Владивостокского
государственного университета
экономики и сервиса, 2006

ВВЕДЕНИЕ

Курс «Финансы предприятий» является одним из ключевых в процессе подготовки специалистов экономического профиля.

Новые требования к работникам учетных и финансовых служб определили структуру данного курса. В него вошли вопросы организации финансовых отношений на современном предприятии с инвесторами, поставщиками, финансовыми посредниками, государством. Особое внимание уделено законодательным основам регулирования процессов формирования финансовых ресурсов и капитала, денежному обороту, доходам и расходам предприятия, его финансовому результату.

Цель дисциплины – познакомить студентов с новой финансовой идеологией хозяйствования. Привить им навыки практической деятельности в области финансовых расчетов, финансового анализа и планирования.

В результате успешного изучения дисциплины «Финансы предприятий» студент должен приобрести следующие умения и навыки:

- усвоить основные понятия и определения финансов предприятий в систематизированном виде;
- сформировать у себя самостоятельное мышление в области управления финансами;
- овладеть навыками финансовых расчетов, финансового планирования и анализа.

Тематика данной работы в полной мере соответствует дидактическим единицам государственного образовательного стандарта по данной дисциплине. Она охватывает все важные вопросы курса, такие, как финансовые отношения предприятия (организации) и принципы их организации; финансовые ресурсы и капитал организации; расходы организации; денежные доходы предприятия; финансовые результаты организации и их планирование; экономическое содержание оборотного капитала и эффективность его использования; экономическое содержание и источники финансирования основного капитала; оценка финансового состояния организации; финансовое планирование на предприятии (организации).

Тема 1. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРИНЦИПЫ ИХ ОРГАНИЗАЦИИ

- 1.1. Финансовые отношения предприятий. Функции финансов.
- 1.2. Принципы организации финансов.
- 1.3. Финансовый механизм предприятия.
- 1.4. Особенности финансов предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования.

1.1. Финансовые отношения предприятий. Функции финансов

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности, целью которой является обеспечение общественных потребностей, извлечение прибыли и приращение капитала.

Предприятие может осуществлять какой-либо из видов деятельности либо одновременно все виды.

В процессе предпринимательской деятельности у предприятий и организаций возникают хозяйственные связи со своими контрагентами: поставщиками и покупателями, партнерами по совместной деятельности, объединениями и ассоциациями, финансовой и кредитной системами, в результате которых возникают финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализации продукции, выполнением работ, оказанием услуг, формированием финансовых ресурсов, осуществлением инвестиционной деятельности. Материальной основой финансовых отношений являются деньги. Однако необходимым условием их возникновения является реальное движение денежных средств, обусловленное взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, в процессе которого создаются и используются централизованные и децентрализованные фонды денежных средств.

Финансы предприятий – это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятия и их использования.

Финансовые отношения предприятий в зависимости от экономического содержания можно сгруппировать по следующим направлениям:

Возникающие между учредителями в момент создания предприятия по поводу формирования уставного (складочного, акционерного) капитала. В свою очередь уставный (складочный, акционерный) капитал является первоначальным источником формирования производственных фондов, приобретения нематериальных активов.

Между предприятиями и организациями связаны с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости. К ним относятся финансовые отношения между поставщиком и покупателем сырья, материалов, готовой продукции, отношения со строительными организациями в период инвестиционной деятельности, с транспортными организациями при перевозке грузов, с предприятиями связи, таможней, иностранными фирмами и т.п. Эти отношения являются основными в хозяйственной деятельности, поскольку в сфере материального производства создается валовой внутренний продукт и национальный доход. На них приходится наибольший объем платежей. От их эффективной организации во многом зависит финансовый результат коммерческой деятельности.

Между предприятиями и его подразделениями: филиалами, цехами, отделами, бригадами в процессе финансирования расходов, распределения и перераспределения прибыли, оборотных средств. Эта группа отношений влияет на организацию и ритмичность производства.

Между предприятием и работниками предприятия при распределении и использовании доходов, выпуске и размещении акций и облигаций предприятия, выплате процентов по облигациям и дивидендов по акциям, взыскании штрафов и компенсаций за причиненный материальный ущерб, удержании налогов с физических лиц. Организация таких отношений влияет на эффективность использования трудовых ресурсов.

Между предприятием и вышестоящей организацией, внутри финансово-промышленных групп, внутри холдинга, с союзами и ассоциациями, членом которых является предприятие. Эти отношения возникают при формировании, распределении и использовании централизованных целевых денежных фондов и резервов на финансирование целевых отраслевых программ, проведение маркетинговых исследований, научно-исследовательских работ, организацию выставок, оказание финансовой помощи на возвратной основе для осуществления инвестиционных проектов и пополнения оборотных средств, при реорганизации. Данная группа отношений, как правило, связана с внутриотраслевым перераспределением денежных средств и направлена на поддержку и развитие предприятий.

Между предприятием и финансовой системой государства при уплате налогов и других обязательных платежей в бюджеты разных уровней, формировании внебюджетных фондов, предоставлении налоговых льгот, применении штрафных санкций, получении ассигнований из бюджета. От организации этой группы отношений зависит финансовое состояние предприятий и формирование доходной базы бюджетов разных уровней.

Между предприятием и банковской системой в процессе хранения денег в коммерческих банках, при организации безналичных расчетов, получении и погашении ссуд, уплате процентов за кредит, покупке и

продаже валюты, оказании других банковских услуг. От организации этих отношений также зависит финансовое состояние предприятий.

Между предприятием и страховыми компаниями и организациями, возникающие при страховании имущества, отдельных категорий работников, коммерческих и предпринимательских рисков. Следует отметить, что вследствие слабо развитого рынка страховых услуг эти отношения весьма ограничены.

Между предприятием и инвестиционными институтами в ходе размещения инвестиций, приватизации и др.

Каждая из перечисленных групп имеет свои особенности и сферу применения. Однако все они носят двусторонний характер и их материальной основой является движение денежных средств. Движение денежных средств сопровождается формированием уставного капитала предприятия, начинается и завершается кругооборот средств, формирование и использование денежных фондов различного назначения.

Наиболее полно сущность финансов проявляется в их функциях.

Большинство экономистов признают, что финансы предприятий выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Обе функции тесно взаимодействуют между собой. С помощью *распределительной функции* происходит формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, распределение валового внутреннего продукта в стоимостном выражении, определение основных стоимостных пропорций в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечивается оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, предприятий и организаций и государства в целом.

Объективной основой *контрольной функции* является стоимостный учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование. В основе финансов лежат распределительные отношения, обеспечивающие источниками финансирования воспроизводственный процесс (*распределительная функция*) и тем самым связывающие воедино все фазы воспроизводственного процесса: производство, обмен и потребление. Однако размер получаемых предприятием доходов и эффективное и рациональное ведение хозяйства определяют возможности его дальнейшего развития. И наоборот, нарушение бесперебойного кругооборота средств, рост затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг снижают доходы предприятия и соответственно возможности его дальнейшего развития, конкурентоспособность и финансовую устойчивость. В этом случае контрольная функция финансов сигнализирует о недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства, о недостатках в управлении финансовыми ресурсами, организации производства. Игнорирование таких сигналов может привести к банкротству предприятия.

Реализация контрольной функции осуществляется с помощью финансовых показателей деятельности предприятий, их оценки и разработки необходимых мер для повышения эффективности распределительных отношений.

Сегодня предприятие при организации адекватной времени финансовой работы сталкивается с большими трудностями. Опыт успешно работающих фирм показал, что кратчайший путь разрешения этой проблемы находится в руках руководителя предприятия. В настоящее время признаны получили два подхода к реорганизации финансовой службы фирмы:

1) если руководитель – профессиональный финансист, он сам координирует реорганизацию финансовой службы. Это оптимальный вариант, но в отечественной практике это скорее исключение, чем правило;

2) руководитель, понимающий задачи и функции современной финансовой службы фирмы, но, не будучи профессиональным финансистом, не знающий тонкостей этой профессии, привлекает стороннюю организацию для постановки и внедрения на практике необходимой модели организации финансовой работы.

Независимо от выбранного подхода к реорганизации финансовой службы, фирма стремится к созданию некоей стандартной модели организации финансовой работы, адекватной рыночным условиям. Принципиальная схема этой модели показана на рис. 1.1.

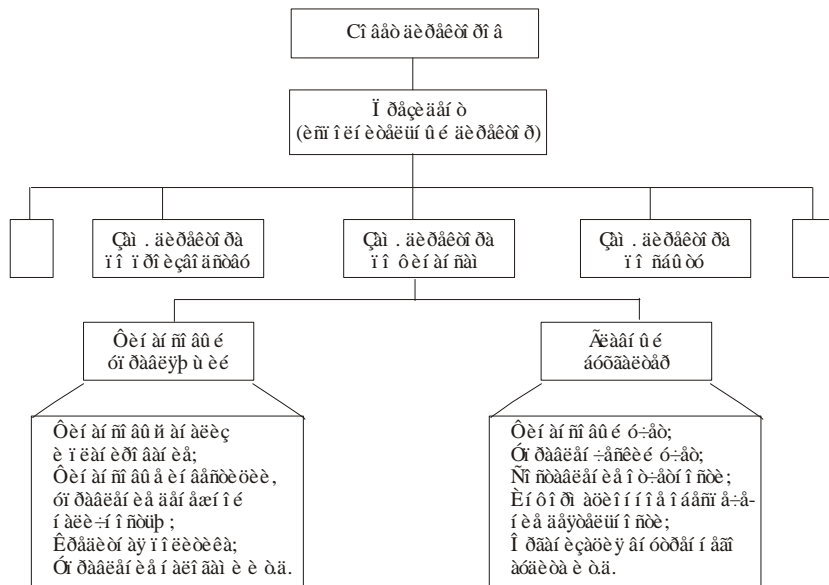


Рис. 1.1. Организационная структура управления финансами предприятия

1.2. Принципы организации финансов

Организация финансов предприятия строится на определенных принципах: хозяйственная самостоятельность, самофинансирование, материальная ответственность, заинтересованность в результатах деятельности, формирование финансовых резервов.

Принцип хозяйственной самостоятельности предполагает, что предприятие самостоятельно, независимо от организационно-правовой формы хозяйствования, определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств с целью извлечения прибыли. В рыночной экономике существенно расширились права предприятий в области коммерческой деятельности, инвестиций как краткосрочного, так и долгосрочного характера. Рынок стимулирует предприятия к поиску все новых и новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя. Государство регламентирует отдельные стороны деятельности предприятий. Так, законодательно регламентируются взаимоотношения предприятий с бюджетами разных уровней, внебюджетными фондами, государство определяет амортизационную политику.

Принцип самофинансирования означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа – одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия. В развитых рыночных странах на предприятиях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств достигает 70 и более процентов. К основным собственным источникам финансирования предприятий в Российской Федерации относятся: амортизационные отчисления, прибыль, отчисления в ремонтный фонд. Но общий объем собственных денежных средств предприятий недостаточен для осуществления серьезных инвестиционных программ. В настоящее время не все предприятия и организации способны полностью реализовать этот принцип. Предприятия и организации ряда отраслей народного хозяйства, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить ее достаточную рентабельность. К ним относятся отдельные предприятия городского пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия получают ассигнования из бюджета на разных условиях.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйст-

венной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия. В соответствии с российским законодательством предприятия, нарушающие договорные обязательства (сроки, качество продукции), расчетную дисциплину, допускающие несвоевременный возврат краткосрочных и долгосрочных ссуд, погашение векселей, нарушение налогового законодательства, уплачивают пени, неустойки, штрафы. В случае неэффективной деятельности к предприятию может быть применена процедура банкротства. Для руководителей предприятия принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения предприятием налогового законодательства. К отдельным работникам предприятия применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.

Принцип заинтересованности в результатах деятельности обусловлен основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом. На уровне отдельных работников реализация этого принципа должна быть обеспечена достойной оплатой труда, за счет фонда оплаты труда и прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, вознаграждений за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также выплат работникам предприятия процентов по облигациям и дивидендов по акциям. Для предприятия данный принцип может быть реализован с проведением государством оптимальной налоговой политики и соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на фонд потребления и фонд накопления. Интересы государства обеспечиваются рентабельной деятельностью предприятий.

Принцип обеспечения финансовых резервов обусловлен необходимостью формирования финансовых резервов, обеспечивающих предпринимательскую деятельность, которая сопряжена с риском из-за возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения предприятия также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала. Наконец, могут иметь место прямые просчеты в разработке производственной программы.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет.

Денежные средства, направляемые в финансовый резерв, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости могли легко быть превращены в наличный капитал.

1.3. Финансовый механизм предприятия

Управление финансами предприятия осуществляется с помощью финансового механизма. *Финансовый механизм* является частью хозяйственного механизма и представляет собой формы и методы управления финансами предприятия с целью достижения максимальной прибыли.

Система управления финансами предприятия включает в себя: финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение, информационно-методическое обеспечение управления финансами.

Финансовыми методами являются финансовое планирование, финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование и финансовый контроль. С помощью финансовых методов осуществляется воздействие финансовых отношений на хозяйственные процессы путем управления движением финансовых ресурсов и оценки эффективности их использования на основе анализа финансовых показателей.

В соответствии с международным стандартом бухгалтерского учета 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление» под *финансовым инструментом* понимают любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одного предприятия и финансовое обязательство или инструмент капитального характера (т.е. связанный с участием в капитале) для другого предприятия. Иными словами, это любой документ, являющийся свидетельством долга, при продаже которого продавец обеспечивается финансированием. Финансовые инструменты включают в себя как первичные инструменты, такие, как дебиторская и кредиторская задолженности, акции, облигации, векселя, так и производные инструменты, такие как финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы.

Финансовый актив может быть в виде: денежных средств, контрактного права на получение денежных средств или другого финансового актива от другого предприятия, контрактного права обмена на финансовый инструмент с другим предприятием, инструментом капитального характера другого предприятия.

Логика функционирования управления финансовыми ресурсами представлена на рис. 1.2.

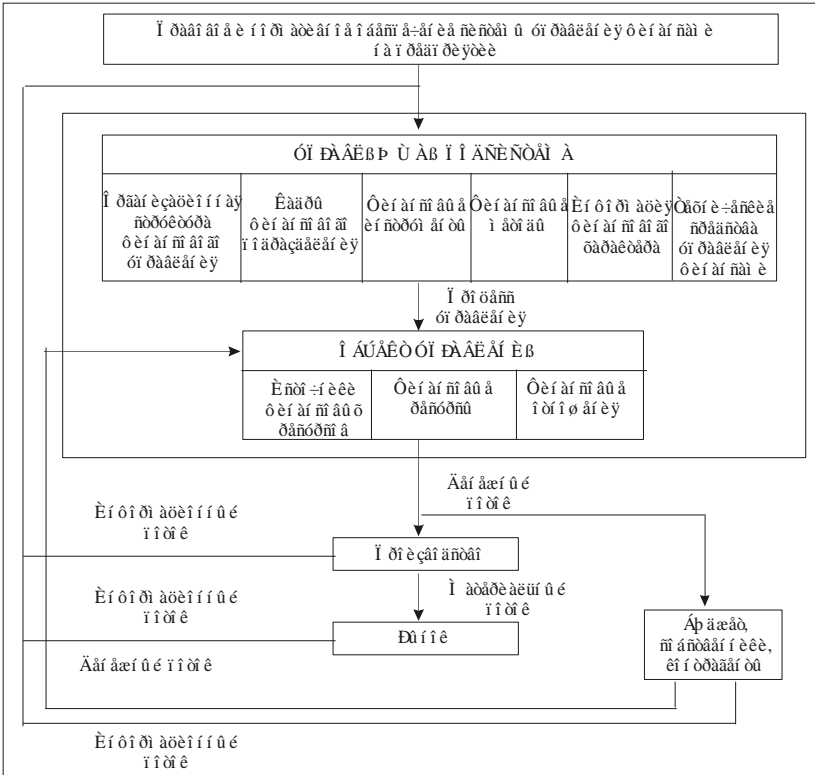


Рис. 1.2. Структура и процесс функционирования системы управления финансами на предприятии

Финансовое обязательство – это любое действие, которое является контрактным обязательством:

- передать денежные средства или иной финансовый актив;
- обменять финансовые инструменты с другим предприятием на потенциально неблагоприятных условиях.

Операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками. Информационное обеспечение позволяет пользователям финансовой отчетности оценить степень рискованности финансовых инструментов.

Существуют следующие виды финансовых рисков:

1. **Ценовой риск**, включающий в себя не только потенциальные убытки, но и потенциальную прибыль. Ценовой риск подразделяют на валютный, процентный и рыночный.

Валютный риск представляет собой вероятность того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения обменного курса иностранной валюты.

Процентный риск – риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночной процентной ставки.

Рыночный риск – это риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночных цен независимо от того, какими факторами вызваны эти изменения.

2. **Кредитный риск** может возникнуть в случае, если один из контрагентов, участвующих в финансовом инструменте, не сможет ликвидировать обязательство и вызовет убытки у второй стороны.

3. **Риск ликвидности**, или риск финансирования, обусловлен трудностями, с которыми может встретиться предприятие при мобилизации средств для погашения своих обязательств по финансовому инструменту к определенному сроку. Он может возникнуть из неспособности быстро продать финансовый актив по стоимости, близкой к его справедливой стоимости.

Рыночная стоимость – это сумма, которую можно получить от продажи или необходимо заплатить при приобретении финансового инструмента на активном рынке.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую может быть обременен актив или за которую может быть погашено обязательство при заключении добровольной сделки между независимыми сторонами при сопоставимых условиях.

4. **Риск денежного потока** обусловлен колебанием величины будущих денежных потоков, связанной с денежным финансовым инструментом. В случае долгового инструмента с плавающей процентной ставкой такие колебания могут привести к изменению фактической процентной ставки по финансовому инструменту обычно с изменением его справедливой стоимости.

Управление финансами предприятия включает в себя сбор информации и ее анализ, осуществление финансового планирования и прогнозирования, качество которых непосредственно влияет на результативность управления денежными потоками, финансовую устойчивость предприятия, а следовательно, его конкурентоспособность, формирование финансовых ресурсов.

1.4. Особенности финансов предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации предпринимательскую деятельность могут вести:

- отдельные физические лица (граждане) без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
- юридические лица.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обо-

собственное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Оно вправе от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Право собственности или иное вещное право по отношению к юридическому лицу возникает у учредителей государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Обязательственные права по отношению к юридическому лицу возникают у учредителей хозяйственных товариществ, производственных и потребительских кооперативов.

К юридическим лицам, в отношении которых их учредители не имеют имущественных прав, относятся общественные и религиозные организации, благотворительные и иные фонды, ассоциации и союзы (объединения юридических лиц).

Основной целью деятельности коммерческих организаций является извлечение прибыли. Некоммерческие организации создаются ради достижения конкретной цели и могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для ее достижения.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и считается созданным с момента его регистрации.

Коммерческие организации создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

***Хозяйственные товарищества и общества** – это коммерческие организации, имущество которых создается за счет вкладов учредителей (участников), увеличивается в процессе предпринимательской деятельности и принадлежит хозяйственным товариществам и обществам на правах собственности.*

Различают полные товарищества и товарищества на вере (командитное товарищество).

В свою очередь хозяйственные общества могут создаваться в форме общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью, акционерного общества закрытого и открытого типа.

***Общество с ограниченной ответственностью** – общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли в размерах, определенных учредительными документами. В отличие от полного товарищества участники общества с ограниченной ответственностью отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов, что является важным преимуществом по сравнению с полным товариществом.*

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью формируется за счет вкладов его участников. Общество с ограниченной ответственностью может быть ликвидировано по единогласному решению его участников или преобразовано в акционерное общество.

Участник общества вправе продать свою долю в уставном капитале одному или нескольким участникам общества либо третьему лицу, если это оговорено в уставе. Высшим органом управления является общее собрание участников.

Прибыль общества определяется в общеустановленном порядке. Распределение прибыли в обществе с ограниченной ответственностью осуществляется в соответствии с законодательством.

Общество с дополнительной ответственностью – общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли в размерах, определенных учредительными документами.

Акционерное общество – общество, уставный (акционерный) капитал которого разделен на определенное количество акций. Акционеры (участники акционерного общества) не отвечают по обязательствам акционерного общества и несут ответственность в пределах стоимости принадлежащих им акций. Право на долю собственности акционера подтверждается его долей в акционерном капитале. Каждому держателю акций принадлежит часть имущества акционерного общества в соответствии с долей его акций в общем количестве акций, выпущенных в обращение. В этом смысле у акционерного общества нет собственного имущества. Правовое положение акционерного общества определяется Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об акционерных обществах».

Различают открытые и закрытые акционерные общества.

Открытое акционерное общество – общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Открытое акционерное общество может проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу на фондовом рынке.

Публичная отчетность акционерного общества должна быть удостоверена аудиторской проверкой.

Основным органом управления акционерным обществом является общее собрание акционеров.

Уставный капитал формируется путем размещения простых и привилегированных акций. Причем доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала не должна превышать 25%.

Прибыль акционерного общества определяется и облагается налогом в том же порядке, что и для обществ с ограниченной ответственностью, однако дальнейшее распределение прибыли имеет свои особенности.

сти. При распределении прибыли в законодательном порядке предусматривается формирование резервного фонда. Его величина не может быть менее 10% и более 25% от величины оплаченного уставного капитала. Размер отчислений устанавливается общим собранием акционеров.

При планировании распределения чистой прибыли предусматривается выплата процентов по облигациям, дивидендов по привилегированным акциям. Решение о выплате дивидендов по простым акциям зависит от финансовых результатов деятельности акционерного общества и утверждается общим собранием акционеров. При недостаточности прибыли может быть принято решение о реинвестировании дивидендов.

Закрытое акционерное общество – общество, акции которого распространяются только среди его учредителей. Оно не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции. Акционеры закрытого акционерного общества обладают преимущественным правом приобретения акций, продаваемых другими акционерами. Число участников закрытого акционерного общества устанавливается законом об акционерном обществе. В случае превышения числа участников закрытое акционерное общество подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации, если число акционеров не уменьшится до установленного законом количества.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество. Различают унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. К числу унитарных предприятий относятся государственные и муниципальные предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного государственного или муниципального органа.

Формирование и распределение прибыли, взаимоотношения с бюджетом унитарного предприятия осуществляются в общеустановленном порядке.

В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес жизненно необходим для её нормального функционирования. Он является источником доходов того самого среднего класса, который и обеспечивает устойчивость всей экономической системы в целом. Более того, процесс создания единого экономического пространства, схема блокового развития в Европе, Юго-Восточной Азии, Северной Америке делает ставку на малый бизнес как несущую конструкцию межстрановой интеграции.

Действительно, в Европейском союзе малые и средние предприятия составляют 90% занятости на микроэкономическом уровне и создают 75% всех рабочих мест. Из 15,7 млн предприятий, действующих в ЕС,

99% являются малыми и средними. Наибольшая доля приходится на Испанию (74% работающих), Италию (69%) и Великобританию (67%), за которыми следуют страны Скандинавии (55%), а также Франция (54%) и Германия (51%). Типичное европейское малое предприятие – 9 человек. За последние пять лет в ЕС МП подали более 10 тысяч новых заявок на патент и создали 6 тысяч новых товаров. Другими словами, малые предприятия в современной экономике выступают своеобразным полигоном разработки и апробации новых научных и технических идей, поскольку их выживание определяется в первую очередь способностью чутко реагировать на нововведения, а не наличием крупных финансовых и производственных резервов.

Одной из главных особенностей малого бизнеса в наши дни является способность быстро адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, оставляя невыгодные и занимая новые, перспективные ниши. Это обуславливается относительно ограниченным объемом выпуска и небольшой потребностью в ресурсах у МП, упрощенной структурой внутрифирменного управления, прямой зависимостью доходов работников от успешной реализации продукции предприятия, свободой поиска и поощрением инициативы, быстрой апробацией выдвинутых идей. Из-за ограниченности финансовых средств малый бизнес заинтересован в ускоренной разработке и реализации технических проектов. Венчурные предприятия быстрее решают вопросы разработки большинства технических новшеств и доведения их до стадии промышленного образца. По имеющимся оценкам, на решение этих задач малые фирмы затрачивают примерно в четыре раза меньше времени, чем крупные предприятия.

Отраслевые особенности организации финансов рассмотрим на примере предприятий транспорта и торговли.

Специфика организации финансов транспорта основана на особенностях его экономики и организации производства и управления, обусловленных производственным процессом.

Особенности планирования себестоимости. В себестоимости перевозок высокий удельный вес занимают заработная плата, а также затраты на топливо, электрическую энергию, амортизация, ремонт, что обусловлено спецификой транспорта, где преобладающая часть основных фондов находится в движении.

Снизить себестоимость перевозок можно в результате использования мощных и экономичных локомотивов, судов и автомашин, автоматизации и электрификации железных дорог, улучшения шоссейных дорог и условий судоходства, механизации погрузочно-разгрузочных работ, внедрения передовых методов организации перевозок и труда.

На себестоимость железнодорожных перевозок также большое влияние оказывают показатели нагрузки на вагон, массы поезда, оборо-

та вагона, среднесуточного пробега вагона и локомотива; на водном и автомобильном транспорте – соответствующие показатели использования флота и автомобилей: показатели погрузки, скорости движения, время простоев и др.

Основными показателями себестоимости перевозок являются: общая сумма расходов по основным видам затрат на весь объем перевозок по видам транспорта, экономия от снижения себестоимости, себестоимость десяти приведенных тонно-километров (тонна-миль).

Расчеты себестоимости ведутся по следующим статьям затрат: заработная плата, отчисления на социальное страхование, топливо, горючее и смазочные материалы, электроэнергия, материалы, авторизация, прочие расходы.

Для определения плановой величины транспортных затрат используются:

- исходные данные, содержащиеся в расчетах плана перевозок, материально-технического снабжения, плана по труду и финансам;
- оценка экономической эффективности предусматриваемых в плане мероприятий по внедрению новой техники, развитию пропускной и перерабатывающей способности элементов транспортной сети, совершенствованию организации эксплуатации транспортных средств и коммуникаций и других мероприятий по совершенствованию организации транспортной работы;
- анализ зависимости между изменениями в технике, технологии и организации транспортной работы и величиной расходов на ее выполнение.

Прибыль от основной деятельности транспорта. Выручка транспортных предприятий включает доходы, полученные от перевозок, выполнения погрузочно-разгрузочных операций, экспедирования, прочих работ и услуг. Основную часть доходов предприятия получают от перевозок грузов и пассажиров.

Доходы от перевозок зависят от объема оказываемых услуг, тарифа и договорных цен. В основу транспортного тарифа положен вид транспорта, класс перевозимого груза, расстояние. Договорные цены за использование транспортных средств зависят в основном от спроса на конкретный вид подвижного состава, например, железнодорожные перевозки применяются на дальние расстояния, перевозки автомобильным транспортом – на более короткие.

В зависимости от степени регулирования уровня тарифов их классифицируют на фиксированные, регулируемые, договорные и свободные.

Фиксированные тарифы на железнодорожном транспорте централизованно устанавливает Министерство путей сообщения РФ по согласованию с государственными органами. Они являются обязательными к применению для всех участников транспортного процесса, используют

ся при осуществлении перевозок железнодорожным транспортом. Фиксированные тарифы могут устанавливаться едиными для территории России и едиными для территории региона, республики, края, области, города.

Регулируемые тарифы предприятия транспорта устанавливают самостоятельно с учетом системы налогового регулирования доходов предприятия. Они могут вводиться на период стабилизации цен.

Договорные тарифы предприятия транспорта устанавливают по соглашению с заказчиками исходя из необходимых затрат на перевозки (работы, услуги) и нормального уровня их рентабельности, регулируемого и утвержденного государственными органами (около 35% расходов).

Свободные тарифы предприятиями транспорта устанавливаются самостоятельно с учетом спроса и предложения на рынке транспортных услуг. Решение об их введении принимают государственные органы.

Прибыль от основной деятельности транспорта включает результаты эксплуатации транспорта, вспомогательных производств и хозяйств и прочих хозяйственных операций. Прибыль от эксплуатации транспорта определяется как разность между доходами от транспортной работы и эксплуатационными расходами.

Планирование доходов и расходов транспорта. Распределение прибыли предприятий железнодорожного транспорта осуществляется по тем же принципам, что и в промышленности. При этом платежи в бюджет по основной деятельности железных дорог определяются централизованно.

В финансовый план железнодорожного транспорта наряду с доходами и расходами по основной деятельности включаются сметы бюджетных учреждений, обслуживающих работников железных дорог, больницы, учебных заведений и др.

Наряду с финансовым планом железнодорожного транспорта разрабатывается план валютных операций. В этом плане отражаются поступления средств и платежи в иностранной валюте по перевозкам грузов и пассажиров, совершаемым по железным дорогам в международном сообщении.

В финансовом плане предприятий по речному и морскому транспорту отражаются ассигнования из бюджета на государственные капитальные вложения, операционные расходы, затраты по путевому хозяйству, содержание судоводных инспекций и охраны, возмещение убытков жилищно-коммунального хозяйства, возмещение разницы в тарифах по заграничным перевозкам.

Нормативы собственных оборотных средств предприятий автомобильного транспорта определяются отдельно по двум группам активов. По группе нормируемых активов, непосредственно зависящих от роста производственных затрат (горючее, смазочные материалы), нормативы

устанавливаются на 1 руб. затрат, исчисленных исходя из планов заданий по производственной деятельности. По группе активов, запасы которых непосредственно не связаны с ростом производственной программы, нормативы базисного года увеличиваются в относительно меньших размерах, чем рост производственных затрат (без учета заработной платы и амортизационных отчислений).

Источники финансирования прироста норматива собственных оборотных средств на автомобильном транспорте те же, что и в промышленности. В то же время в составе устойчивых пассивов планируются такие статьи, как «Резерв на восстановление износа и ремонт автомобильных шин», «Расчеты в порядке плановых платежей», «Доходы будущих отчетных периодов».

Специфика финансов сферы товарного обращения состоит в том, что предприятия и организации торговли, являясь связующим звеном между производством продукции и ее потреблением, способствуют завершению кругооборота общественного продукта в товарной форме и тем самым обеспечивают его непрерывность. Поэтому от того, как осуществляются издержки обращения, и от длительности времени реализации товаров покупателю зависит финансовое состояние торговых организаций.

В отличие от других отраслей экономики выручка от реализации товаров поступает, как правило, в налично-денежной форме, что усиливает контроль за правильным ее использованием.

Особенности издержек обращения торговых предприятий. Издержки обращения торговых предприятий представляют собой различные затраты живого и овеществленного труда, выраженные в денежной форме и связанные с процессом движения товаров от мест производства до потребителя.

В издержки обращения входят расходы на транспортирование, хранение, доработку, фасовку товаров, заработная плата торговых работников, отчисления в государственные внебюджетные фонды социального назначения, амортизация основных фондов и нематериальных активов и др.

Отличие издержек обращения от себестоимости заключается в том, что в затратах торгового предприятия отсутствует стоимость закупаемых товаров. Торговое предприятие закупает уже произведенные товары, затрачивая средства лишь на доведение их до потребителей.

В целях равномерного отражения предстоящих расходов и издержек обращения и производства отчетного периода предприятия торговли могут создавать резервы предстоящих расходов и платежей.

За счет отчислений, относимых на издержки обращения и производства, создаются следующие резервы: на предстоящую оплату отпусков работникам; на оплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет и по итогам работы за год; ремонтный фонд или резерв на ремонт основ-

ных средств; резерв на списание естественной убыли в пределах утвержденных норм естественной убыли на предприятиях торговли, имеющих склады, базах овощных и продовольственных товаров, холодильниках и хладокомбинатах.

Образование резервов производится за счет отчислений, включаемых в издержки обращения и производства в сроки, обоснованные специальными расчетами, утвержденными руководителем предприятия.

В конце отчетного года в случае превышения фактически начисленного резерва над суммой расчета, подтвержденного инвентаризацией, производится сторнировочная запись издержек обращения и производства.

Единовременные затраты могут при отсутствии резервов списываться на издержки обращения и производства того месяца, в котором они произведены.

На уровень издержек обращения влияют субъективные и объективные факторы. К субъективным относятся факторы, которые непосредственно связаны с деятельностью предприятия: объем и структура товарооборота, использование собственного и заемного оборотного капитала, торговой площади, торгово-технического оборудования, транспортных средств, условия организации и оплаты труда работников и др.

К объективным факторам, определяющим размер издержек, относятся изменения розничных цен, тарифов на перевозки товаров различными видами транспорта, процентных ставок за использование банковских кредитов, стоимости коммунальных услуг, арендной платы и др.

Одни из перечисленных факторов способствуют снижению издержек обращения, другие – их увеличению, а в целом они определяются эффективностью затрат в торговле.

Источником финансирования издержек обращения является валовой доход.

Состав и назначение основных фондов. Осуществление предпринимательской деятельности в торговле связано с формированием и использованием основного и оборотного капиталов, которые необходимы для продвижения, хранения и реализации товаров и услуг.

Структура основных фондов торгового предприятия существенно отличается от структуры основных фондов промышленного предприятия, где удельный вес машин и оборудования значительно выше (около 35%, а в торговле – 10%). В основных фондах торгового предприятия удельный вес зданий, сооружений и передаточных устройств составляет свыше 80%. С учетом арендуемых и безвозмездно предоставленных помещений удельный вес зданий окажется выше, а машин и оборудования – ниже.

Затраты на воспроизводство основных фондов производятся в форме капитальных вложений и финансируются за счет тех же источников, что и в промышленности.

Особенность оборотных активов торговых предприятий. В отличие от других отраслей экономики в составе и структуре оборотных средств торговли наибольший удельный вес занимают товарные запасы. Это вызвано следующими причинами, связанными с особенностью торгового обслуживания: равномерностью процессов обращения, сезонностью производства и потребления; неравномерностью размещения производства и районов потребления; непредвиденными колебаниями спроса и ритма производства; преобразованием производственной продукции в торговую; необходимостью образования страховых резервов и др.

Товарные запасы представляются в абсолютных и относительных измерениях.

Абсолютная величина товарных запасов может быть выражена в натуральных или в стоимостных единицах.

Абсолютная величина товарного запаса не постоянна. Она все время меняется в зависимости от поступления и продажи товаров. Поэтому при анализе и планировании важное значение имеет соизмерение товарных запасов с товарооборотом. С этой целью товарные запасы выражаются в днях. Этот показатель — относительный, он характеризует величину товарного запаса, находящегося на предприятии торговли на определенную дату, и показывает, на сколько дней торговли хватит товарного запаса.

Товарные запасы в днях оборота исчисляются делением абсолютной величины запасов (на определенную дату) на среднедневной товарооборот соответствующего периода:

$$D_o = Z : O/T \text{ или } D_o = ZT/O,$$

где D_o – дни оборота, уровень товарных запасов;

Z – сумма товарных запасов;

O – объем товарооборота;

T – число дней в периоде.

Размеры товарных запасов непосредственно связаны со скоростью обращения товаров. При неизменном объеме товарооборота ускорение оборачиваемости товаров приводит к снижению товарных запасов и, наоборот, замедление оборачиваемости требует большей массы товарных запасов. Оценка товарных запасов производится по фактической себестоимости.

Ускорение времени обращения товаров имеет большое значение: повышает экономическую эффективность товарного обращения, влияет на воспроизводственные процессы в торговле, является одновременно важным условием повышения прибыли и рентабельности производственно-финансовой деятельности торгового предприятия.

Формирование финансовых результатов. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) определяется аналогично методике, применяемой на предприятиях промышленности.

Валовой доход торгового предприятия представляет собой сумму всех доходов, полученных как от реализации товаров, так и от оказания услуг по другим видам деятельности. Основная часть валового дохода формируется за счет разницы между розничной ценой без налога на добавленную стоимость и ценой приобретения товаров без налога на добавленную стоимость в виде торговых наценок.

В процессе производственно-финансового анализа результатов работы торгового предприятия применяются различные показатели прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от реализации основных фондов и иного имущества; валовая (балансовая) прибыль; чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия). Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятий.

Прибыль (убыток) от реализации товаров определяется как разность между валовым доходом от реализации товаров (без учета налога на добавленную стоимость) и издержками обращения.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются особенности формирования уставного капитала на предприятия разных форм собственности?
2. Имеет ли право закрытое акционерное общество проводить открытую подписку на выпускаемые им акции?
3. В чем отличие полного товарищества от общества с ограниченной ответственностью?

Тема 2. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Финансовые ресурсы, капитал и его состав.

2.2. Источники финансовых ресурсов.

2.3. Инвестирование капитала.

2.1. Финансовые ресурсы, капитал и его состав

Термин «ресурсы» происходит от фр. *ressource* – вспомогательное средство и означает денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств доходов.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта представляют собой денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Эти денежные средства могут направляться на развитие производства, на содержание и развитие объектов непроектной сферы, на личное потребление работников, а также в резерв (денежный запас).

Денежные средства, направляемые на развитие производства, представляют собой капитал.

Капитал – это деньги, предназначенные для извлечения прибыли. Самое полное понятие капитала означает, что капитал – это богатство (т.е. денежные средства, ценные бумаги, имущество, имущественные права и т.п.), используемое для его собственного увеличения.

Структурно капитал состоит из денежных средств, вложенных в активы хозяйствующего субъекта.

Активы хозяйствующего субъекта – это совокупность имущественных прав, принадлежащих субъекту, т.е. прав владения, распоряжения и пользования имуществом.

Активы состоят из двух видов:

– внеоборотные активы;

– оборотные активы.

Внеоборотные активы – это постоянная (немобильная) часть активов. Другими словами, внеоборотные активы означают денежные средства хозяйствующего субъекта, выбывшие (изъятые) из хозяйственного оборота.

Оборотные активы – оборотные активы, которые могут быть в течение одного производственно-торгового цикла или одного года превращены в денежные средства.

Внеоборотные активы включают в себя основные средства (основной капитал), нематериальные активы (неосязаемый капитал), другие виды внеоборотных активов. Основные средства представляют собой денежные средства, вложенные в основные фонды.

В зависимости от целевого назначения, роли и выполняемых функций в производственном процессе основные фонды классифицируются по определенным группам.

Типовая классификация основных производственных фондов включает 12 групп: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование (из них – силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника, машины и оборудование автоматические), транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и др., в том числе земельные участки, находящиеся в собственности хозяйствующего субъекта.

Основные фонды (в зарубежной практике – основной капитал) представляют собой средства труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Их стоимость переносится на стоимость произведенной продукции частями в виде амортизационных отчислений. Это здания, оборудование, земля, транспорт и т.п. Деньги, вложенные в основные фонды, представляют собой основные средства (основной капитал).

Нематериальные активы – неосязаемые активы – это денежные средства, вложенные в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода времени в хозяйственной деятельности и приносящие доход. Это право пользования земельными участками и природными ресурсами, патенты, ноу-хау, авторские права, монопольные права и привилегии, гудвилл, цена хозяйствующего субъекта (цена фирмы) и др.

Гудвилл означает стоимость накопленных хозяйствующим субъектом нематериальных активов в форме имиджа, деловых связей и т.п.

Гудвилл проявляется себя при продаже хозяйствующего субъекта. Цена, по которой продается фирма, может состоять из трех элементов: собственный капитал, добавочный капитал, гудвилл.

Пример

Собственные средства фирмы – 10 млн руб.

Стоимость основных фондов, учтенная в бухгалтерском балансе, по балансовой оценке составляет 1,2 млн руб. При переоценке ее по рыночной стоимости она составила 2 млн руб.

Добавочный капитал $2 - 1,2 = 0,8$ млн руб.

Собственники фирмы при ее продаже оценивают имидж фирмы и другой неосязаемый капитал в 2,2 млн руб., т.е. стоимость гудвилла составляет 2,2 млн руб.

Фирма продается за 13 млн руб. ($10 + 0,8 + 2,2$).

Цена хозяйствующего субъекта, т.е. цена фирмы, представляет собой показатель, отражающий доходность перспективы развития и положение хозяйствующего субъекта на рынке.

Цена хозяйствующего субъекта складывается под воздействием чистой прибыли, размера банковской учетной ставки и балансовой стоимости активов хозяйствующего субъекта:

$$Y = \frac{Z}{n} - K ,$$

где Y – цена хозяйствующего субъекта, руб.;

Z – годовая сумма чистой прибыли, руб.;

n – учетная ставка банка, доли единицы;

K – балансовая стоимость активов, руб.

Пример

Фирма имеет годовую чистую прибыль 10,08 млн рублей.

Учетная ставка банка (ставка рефинансирования) 28% годовых. Балансовая стоимость активов 16 млн рублей. Цена фирмы равняется

$$\frac{10,08}{0,28} - 16 = 20 .$$

Другие внеоборотные активы включают в себя незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения и т.п. К долгосрочным финансовым вложениям относятся инвестиции в дочерние общества, инвестиции в зависимые общества, инвестиции в другие организации, займы, предоставленные организациям на срок не более 12 месяцев, собственные акции, выкупленные у акционеров, прочие долгосрочные финансовые вложения.

Оборотные активы представляют собой текущие, т.е. мобильные активы.

Оборотные активы в денежном выражении представляют собой оборотные средства (в зарубежной практике – оборотный капитал).

Оборотные активы включают в себя оборотные фонды и фонды обращения.

Оборотные фонды принимают однократное участие в хозяйственном процессе и изменяют при этом свою вещественно-натуральную форму. Их стоимость полностью переносится на стоимость произведенной продукции. Это сырье, тара, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и др.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса продажи товаров (т.е. товарного обращения). К ним относятся денежные средства и готовая продукция.

Оборотные фонды и фонды обращения тесно связаны между собой, поэтому они учитываются как единые оборотные средства.

2.2. Источники финансовых ресурсов

Источники финансовых ресурсов бывают собственные и чужие. К собственным источникам финансовых ресурсов относится уставный капитал, сформированный из вкладов учредителей хозяйствующего субъекта, прибыль, амортизационные отчисления.

К чужим источникам финансовых ресурсов относятся заемные и привлеченные средства. **Заемные средства** – это кредит и займы, взятые у кредитора заемщиком на срок по договору на условиях возвратности и платности (уплаты процентов за них). **Привлеченные средства** – это кредиторская задолженность, т.е. деньги кредитора, которыми определенное время бесплатно пользуется должник кредитора.

Источниками финансовых ресурсов являются:

- прибыль;
- амортизационные отчисления;
- кредиторская задолженность;
- денежные средства, полученные от продажи ценных бумаг;
- вклады участников совместного предпринимательства;
- кредиты и денежные займы;
- другие денежные поступления.

Прибыль – это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, выражающий положительную разность между выручкой и затратами на данную коммерческую деятельность.

Прибыль – это общая сумма дохода за определенный период. Она включает в себя:

- 1) прибыль от реализации продукции;
- 2) прибыль от прочей реализации;
- 3) превышение доходов от внереализационных операций над расходами по этим операциям.

Прибыль от реализации продукции представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции за вычетом косвенных налогов и себестоимостью продукции.

Себестоимость – это денежное выражение текущих затрат хозяйствующего субъекта на производство и реализацию продукции.

Прибыль от прочей реализации представляет собой выручку от продажи имущества, отходов и нематериальных активов за вычетом затрат на эту продажу. Доходы от внереализованных операций включают в себя все остальные виды доходов: доход от долевого участия в совместном предпринимательстве, от сдачи имущества в аренду (арендный доход), полученные дивиденды и проценты по ценным бумагам, полученные штрафы и др.

Расходы на внереализованные операции – это затраты на производство, не давшее продукцию, уплаченные штрафы, убытки по старым

операциям, от списания дебиторской задолженности, которую невозможно взыскать, и т.п.

Амортизационные отчисления образуются в результате переноса стоимости основных фондов и нематериальных активов на стоимость продукции и в совокупности составляют амортизационный фонд.

Кредиторская задолженность – это задолженность хозяйствующего субъекта другим лицам, т.е. это чужие деньги, которыми постоянно и бесплатно пользуется хозяйствующий субъект для финансирования своих расходов.

К кредиторской задолженности относится задолженность по зарплате, по отчислениям во внебюджетные социальные фонды, резерв предстоящих платежей и др.

Источником финансовых ресурсов является получение денег от эмиссии ценных бумаг (акции, облигации, векселя и др.), от их продажи, в том числе от спекуляции ими.

Вклады участников совместного предпринимательства могут производиться деньгами (рублевый или валютный вклад), имуществом, имущественными правами, в том числе правом на интеллектуальную собственность (патент, ноу-хау и пр.).

Ноу-хау (англ. know-how – знаю как) – комплекс технических знаний и коммерческих секретов. Ноу-хау с технической точки зрения включает: опытные незарегистрированные образцы изделий, машины и аппараты. Помимо вышеперечисленного туда входят также и отдельные детали, инструменты, приспособления для обработки и пр.; техническая документация; инструкции; производственный опыт, описание технологий; знания и навыки в области бухгалтерской, статистической и финансовой отчетности, правовой и экономической работы; знание таможенных и торговых правил и др.

Под ноу-хау коммерческого характера подразумеваются адресные банки данных; картотеки клиентов; картотеки поставщиков; данные об организации и эффективности производства, объеме выпуска продукции; данные по организации сбыта и распространения продукции; методы и формы рекламы; данные об обучении персонала и др. В отличие от секретов производства ноу-хау не патентуется, поскольку в значительной своей части состоит из определенных приемов, навыков и т.п. При составлении соглашения на передачу ноу-хау стороны должны определить его содержание и полезность (сравнивая по возможности с аналогами), обязательства по передаче и эксплуатации, гарантии по достижению эффекта. Здесь владельцу выгоднее описать все случаи применения ноу-хау, а пользователю «сузить» его содержание, чтобы в будущем не платить владельцу вознаграждение за возможную дальнейшую доработку ноу-хау. При определении цены ноу-хау необходимо помнить, что она окупится будущей прибылью, которую получит пользователь,

применив ноу-хау, в противном случае он получит меньшую прибыль или не получит ее вообще. Задача упростится, если владелец выполнит технико-экономический расчет для проекта с использованием ноу-хау и без ноу-хау. В мировой практике цена ноу-хау составляет 5% от будущей прибыли, но есть случаи, когда цена ноу-хау достигает 20%. При установлении цены владелец определяет, какие затраты пользователь может понести при самостоятельной разработке ноу-хау, а также минимально допустимую цену, ниже которой продажа нецелесообразна.

Существует несколько способов оплаты ноу-хау. Основными из них являются:

1) роялти – постепенные выплаты за ноу-хау пропорционально определенным показателям в ходе его использования. Роялти обычно начисляется с привязкой к показателям роста прибыли или роста выпуска продукции и т.п.;

2) паушальный платеж (нем. *paushal* – взятый в целом, целиком) – единовременный, оговоренный заранее платеж. Паушальные платежи используются, когда сложно спрогнозировать эффект действия ноу-хау или стоимость лицензии невысокая. Паушальные платежи чаще применяются во внепроизводственной сфере (управление, финансовая отчетность, правовые вопросы);

3) кост плас (англ. *cost plus* – цена плюс стоимость добавочная) – выплаты за дополнительные услуги по согласованным расценкам сверх оговоренной цены (паушальный платеж). Могут применяться также смешанные формы платежей.

Разнообразие кредитных инструментов. Различают **ссуду, заем и кредит**.

Ссуда – это передача вещи одной стороны (ссудодателем) в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), которая обязуется вернуть ту же вещь в том же состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором (ст. 689 ГК РФ).

Заем – передача одной стороной (заимодавцем) в собственность другой стороне (заемщику) денег или вещи, определенной родовыми признаками, заемщик обязуется возратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей такого же рода и качества (ст. 807 ГК РФ).

Кредит – предоставление банком или кредитной организацией (кредитором) денег (кредит) заемщику в размере на условиях, предусмотренных кредитным договором, заемщик обязуется возратить полученную денежную сумму и уплатить проценты по нему (ст. 819 ГК РФ). Таким образом, при кредите заимодавцем выступает банк или финансовая организация, а предметом займа являются только деньги.

Кредиты бывают:

- финансовые;
- коммерческие;
- инвестиционные налоговые;
- налоговые.

Финансовый кредит – кредит, выданный банком или кредитным учреждением на условиях срочности, возвратности и платности. В зависимости от срока кредитования он подразделяется на краткосрочный и долгосрочный. Краткосрочный кредит выдается на срок до одного года, долгосрочный – на срок свыше одного года.

Коммерческий кредит представляет собой отсрочку платежей одного хозяйствующего субъекта другому. Коммерческие кредиты предоставляются в форме вексельного кредита, фирменного кредита, факторинга, форфетирования и т.п.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение уплаты налога, при котором организации дается возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшить свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Порядок и условия его предоставления определены Налоговым кодексом РФ. Этот кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль (доход) организации, а также по региональным и местным налогам на срок от одного года до пяти лет. Предоставление кредита оформляется договором между организацией и финансовым органом субъекта РФ. Размеры платежей по налогу не могут превышать 50% общей суммы выплат, причитающихся по налогу. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется хозяйствующему субъекту при проведении НИР и ОКР, технического перевооружения собственного производства (на сумму кредита, равную 20% стоимости приобретенного оборудования), инновационной деятельности, выполнении особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставления особо важных услуг населению. Ставка процента по этому кредиту не может быть меньше 1/2 и больше 3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Кроме инвестиционного кредита налогоплательщику может быть предоставлен налоговый кредит от трех месяцев до одного года.

Налоговый кредит – это отсрочка или рассрочка по уплате налога. Основаниями для предоставления этого кредита являются причиненный ущерб в результате стихийных бедствий или иных обстоятельств непреодолимой силы. Еще одной причиной предоставления налогового кредита может быть задержка финансирования из бюджета или оплаты выполненного госзаказа, угроза банкротства в случае единовременной выплаты налога, сезонный характер производства или реализации товаров (работ, услуг) и др. Налоговый кредит может быть

предоставлен по одному или нескольким налогам. Проценты на сумму кредита (т.е. задолженности) начисляются по ставке рефинансирования ЦБ РФ. Если налоговый кредит предоставлен по причине нанесенного ущерба или задержки финансирования и неоплаты госзаказа, то проценты на сумму задолженности не начисляются.

К другим денежным поступлениям относятся благотворительные взносы, спонсорские взносы, финансовая помощь (сенсация) и т.п. Спонсор (от лат. *spondeo* – ручаюсь, гарантирую) – физическое или юридическое лицо, финансирующее проведение какого-либо мероприятия. Спонсор от такого вложения капитала получает определенные выгоды в виде прибыли, поднятия его имиджа и престижа, рекламы, подготовленных и отобранных им квалифицированных специалистов и др.

Доброе имя (высокий имидж) – это капитал, всегда приносящий ее обладателю высокий доход, так как является формой его рекламы. Для солидных финансистов имидж – превыше всего.

2.3. Инвестирование капитала

Инвестирование капитала означает вложение капитала в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли или иного полезного эффекта.

Инвестиции бывают рисковые, прямые, портфельные, аннуитет.

Рисковые инвестиции – это венчурный капитал (англ. *venture* – отважиться, рисковать). Венчурный капитал представляет собой инвестиции, производимые в форме выпуска акций. Эти инвестиции производятся в новые сферы деятельности, связанные с большим риском. Венчурный капитал инвестируется в не связанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств и высокую норму прибыли.

Вложения капитала могут осуществляться путем приобретения части акций предприятия-клиента или предоставления ему займов, обычно с правом конверсии их в акции. Получая рычаги управления, инвестор готов идти на большой риск. Рисковые вложения капитала применяются прежде всего для финансирования малых инновационных фирм в области новых продуктов и новых технологий.

Прямые инвестиции представляют собой вложения в уставный капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении данным хозяйствующим субъектом.

Портфельные инвестиции связаны с формированием портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. *Портфель* – совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей, служащих инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели вкладчика.

Принципами формирования инвестиционного портфеля являются безопасность, доходность, ликвидность вложений. Под безопасностью понимается неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке инвестиционного капитала и стабильность получения дохода. Безопасность обычно достигается в ущерб доходности и росту вложений. **Ликвидность инвестиционных ценностей** – это их способность быстро и без потерь в цене превращаться в наличные деньги. Наиболее низкой ликвидностью обладает недвижимость. Ни одна из инвестиционных ценностей не обладает всеми перечисленными выше свойствами. Поэтому неизбежен компромисс. Если ценная бумага надежна, то доходность будет низкой, так как те, кто предпочитают надежность, будут предлагать высокую цену. Главная цель при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания между риском и доходом для инвестора. Иными словами, соответствующий набор инвестиционных инструментов призван снизить риск потерь вкладчика до минимума и одновременно увеличить его доход до максимума.

Рассматривая вопрос о создании портфеля, инвестор должен определить для себя параметры, которыми он будет руководствоваться:

1. Выбрать оптимальный тип портфеля. В этом случае возможны два типа портфеля:

а) портфель, ориентированный на преимущественное получение дохода за счет процентов и дивидендов;

б) портфель, направленный на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него инвестиционных ценностей.

2. Оценить приемлемое для себя сочетание риска и дохода портфеля и соответственно определить удельный вес портфеля ценных бумаг с различными уровнями риска и дохода. Эта задача вытекает из общего принципа, который действует на фондовом рынке: чем выше потенциальный риск несет ценная бумага, тем выше потенциальный доход она должна иметь, и, наоборот, чем вернее доход, тем ниже ставка дохода. Данная задача решается на основе анализа обращения ценных бумаг на фондовом рынке: в основном приобретаются ценные бумаги известных акционерных обществ, имеющих хорошие финансовые показатели, в частности размер уставного капитала.

3. Определить первоначальный состав портфеля. В зависимости от инвестиционных целей вкладчика возможно формирование портфеля, предлагающего больший или меньший риск. Исходя из этого, инвестор может быть агрессивным или консервативным. *Агрессивный инвестор* – это вкладчик, склонный к высокой степени риска. В своей инвестиционной деятельности он делает акцент на приобретение акций. Консервативный инвестор-покупатель склонен к меньшей степени риска. Он приобретает в основном облигации и краткосрочные ценные бумаги.

Инвестиционный инструментарий финансового рынка. При покупке акций и облигаций одного акционерного общества инвестору следует исходить из принципа финансового левериджа.

Финансовый леверидж. Это слово происходит от английского слова leverage – средства для достижения цели. Данным термином обозначают соотношение между облигациями и привилегированными акциями, с одной стороны, и обыкновенными акциями – с другой.

$$\ddot{E} = \frac{\hat{I} + \hat{A}_1}{\hat{A}_2},$$

где Л – уровень левериджа;

О – облигации, руб.;

A_1 – привилегированные акции, руб.;

A_2 – обыкновенные акции, руб.

Финансовый леверидж является показателем финансовой устойчивости акционерного общества, что отражается и на доходности портфельных инвестиций. Высокий уровень левериджа – явление опасное, так как ведет к финансовой неустойчивости.

Пример

Акционерное общество выпустило 10% облигации на сумму 100 тыс. руб., привилегированные акции на сумму 50 тыс. руб. с фиксированным дивидендом 40% и обыкновенные акции на сумму 200 тыс. руб., т.е. акции общества имеют высокий уровень левериджа:

$$\ddot{E} = \frac{100 + 50}{200} = 0,75.$$

Если же прибыль общества к распределению составит 30 тыс. руб., то на выплату дивидендов по обыкновенным акциям прибыли совсем не остается: $30 - (10\% \cdot 100) - (40\% \cdot 50) = 30 - 10 - 20 = 0$.

Аннуитет (нем. annuitat – ежегодный платеж) – инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени.

Аннуитет представляет собой вид финансовой ренты и означает серию платежей одинаковой суммы, регулярно поступающих через равные интервалы времени в течение определенного числа лет. В основном это вложение капитала в акции, облигации, негосударственные пенсионные фонды, в недвижимость, приносящую доход, и др. Капитал имеет временную ценность. С временным аспектом вложения капитала связаны операции – компаундинг и дисконтирование капитала.

Компаундинг (англ. compounding – составление) – это процесс перехода от сегодняшней (текущей) стоимости капитала к его будущей стоимости.

Для определения наращенного капитала используют формулу

$$K_t = r(1+n)^t,$$

где K_t – размер вложения капитала к концу t -го периода времени с момента вклада первоначальной суммы, руб.;

r – первоначальная сумма капитала, руб.;

n – коэффициент дисконтирования (норма доходности или процентная ставка), доли единицы;

t – фактор времени (число лет или количество оборотов капитала), ед.

Пример

5 тыс. руб. при вложении на депозитный вклад под 40% годовых (т.е. 10% за три месяца) с перезакладом их через три месяца в течение года дает стоимость капитала в сумме 7,3 тыс. руб.

$$K_t = 5(1+0,1)^4 = 7,3 \text{ тыс. руб.}$$

Процесс, противоположный компаундингу, представляет собой дисконтирование.

Дисконтирование – это процесс определения сегодняшней (текущей) стоимости денег, когда известна их будущая стоимость.

Дисконтирование дохода применяется для оценки будущих денежных поступлений (прибыль, проценты, дивиденды) с позиции текущего момента. Инвестор, сделав вложение капитала, должен руководствоваться следующими положениями: во-первых, происходит постоянное обесценение денег; во-вторых, желательно периодическое поступление дохода на капитал, причем в размере не ниже определенного минимума. Инвестор оценивает, какой доход он может получить в будущем и какую максимально возможную сумму финансовых ресурсов допустимо вложить в данное дело. Эта оценка производится по формуле

$$\hat{E} = \frac{\hat{E}_t}{(1+n)^t},$$

где K – текущая оценка размера вложения капитала, т.е. с позиции исходного периода, когда делается первоначальный вклад, руб.;

K_t – размер вложения капитала к концу t -го периода времени с момента вклада первоначальной суммы, руб.;

n – коэффициент дисконтирования (норма доходности или процентная ставка);

t – фактор времени (число лет или количество оборотов капитала).

Пример

Банк предлагает 50% годовых. Каков должен быть первоначальный вклад, чтобы через три года иметь на счете 100 тыс. руб.?

$$\hat{E} = \frac{100}{(1+0,5)^3} = 29,6.$$

Следовательно, первоначальный вклад должен составлять 29,6 тыс. руб.

Пример

Инвестор имеет 20 тыс. руб. и хочет получить через два года 80 тыс. руб. Каким в этом случае должно быть минимальное значение коэффициента дисконтирования (n)?

$$n = \sqrt{\frac{\hat{E}_t}{\hat{E}}} - 1; \quad n = \sqrt{\frac{80}{20}} - 1 = 2 - 1 = 1; \quad 1 \cdot 100 = 100\% .$$

Таким образом, для решения поставленной задачи нужно вложить в инвестиционную компанию или банк, которые обеспечат годовой доход, средств в размере не ниже 100%. Для измерения динамики экономических процессов за какой-то период используется относительный показатель – индекс.

Индексы могут использоваться:

- 1) как прием анализа динамики показателей;
- 2) как экономический инструмент государственного регулирования.

В последнем случае индексация – это способ сохранения реальной величины денежных ресурсов (капитала и доходов) по их покупательной способности в условиях инфляции. Индексация применяется для увеличения заработной платы, пенсии, доходов, т.е. обеспечивается гарантированный уровень затрат и доходов.

Индексация применяется также при страховании валютных рисков (валютные оговорки).

При анализе и прогнозе финансовых ресурсов необходимо также учитывать изменение цен, для чего используют индексы цен. **Индекс цен** – показатель, характеризующий изменение цен за определенный период времени. Различают индивидуальный (однотоварный) и общий (групповой) индексы. Индивидуальный индекс исчисляется как отношение цены конкретного товара отчетного периода (P_1) к цене базисного периода (P_0):

$$i = \frac{P_1}{P_0} .$$

Общий индекс цен (I_n) определяется на базе агрегатного индекса:

$$I_n = \frac{\sum P_1 g_1}{\sum P_0 g_1} ,$$

где g_1 – количество товаров, реализованных за отчетный период.

Индексы цен могут применяться, во-первых, для оценки динамики покупательных возможностей в истекшем периоде; во-вторых, в про-

гнозировании необходимых в будущем финансовых средств, исходя из складывающейся тенденции цен.

Пример

Объем предстоящих финансовых затрат составит 120 тыс. руб., общий индекс цен на материалы и тарифы в предстоящем периоде должны составить 2,4, т.е. прирост цен составит 140%. Тогда прогнозируемое изменение цен требует дополнительного вложения капитала в сумме 168 тыс. руб. $(140 \cdot 120)/100$.

Контрольные вопросы

1. Сформулируйте цели, для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми ресурсами?
2. При создании инвестиционного портфеля какими параметрами должен руководствоваться инвестор?
3. К каким денежным поступлениям относятся благотворительные взносы, спонсорские взносы, финансовая помощь?

Тема 3. РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Классификация расходов предприятия.

3.2. Планирование расходов предприятия.

3.1. Классификация расходов предприятия

Текущая (операционная) деятельность предприятия с момента его создания связана с осуществлением разнообразных расходов: материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Расходами предприятия признается снижение экономических выгод вследствие выбытия активов (денежных средств и другого имущества) и возникновение обязательств, приводящих к понижению его капитала (за исключением уменьшения вкладов по решению собственников имущества).

Расходы исходя из характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- операционные расходы;
- внереализационные расходы.

Расходы по обычным видам деятельности связаны с производством и реализацией продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются затраты, связанные с данной деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других хозяйствующих субъектов, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются затраты, осуществление которых связано с данной деятельностью.

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов, осуществляемых в форме амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности отражаются в бухгалтерском учете в сумме, выраженной в стоимостной форме, равной величине оплаты в денежном выражении или величине кредиторской задолженности. Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов,

то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности. Если цена не предусмотрена в договоре, то для определения величины оплаты или кредиторской задолженности принимается цена, по которой в аналогичных обстоятельствах предприятие устанавливает свои расходы в отношении таких же материально-производственных запасов (работ, услуг) либо предоставления во временное пользование идентичных активов.

При оплате приобретаемых материальных ценностей, работ и услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки (рассрочки) платежа, расходы отражаются в бухгалтерском учете в полной сумме кредиторской задолженности.

Величина оплаты и кредиторской задолженности по договорам, по которым исполнение обязательств предусмотрено бартерными поставками, определяется стоимостью товаров, переданных или подлежащих передаче предприятиям. Стоимость данных товаров устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых условиях предприятие определяет стоимость таких же товаров (ценностей). При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), переданных предприятием по бартеру, величина оплаты и кредиторской задолженности по договорам, фиксирующим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется стоимостью продукции (товаров), полученной хозяйствующим субъектом. Стоимость продукции (товаров), полученной предприятием, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых условиях оно устанавливает стоимость аналогичных оборотных активов. В случае изменения договорных условий первоначальная величина оплаты и кредиторской задолженности корректируется исходя из стоимости оборотных активов, подлежащих выбытию, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых условиях предприятие обычно определяет стоимость аналогичного имущества.

Величина оплаты определяется (понижается или повышается) с учетом суммовых разниц, возникающих в случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной величине в иностранной валюте. Под суммовой разницей подразумевается разница между рублевой оценкой фактически осуществленной оплаты, выраженной в иностранной валюте, вычисленной по официальному курсу на дату принятия к бухгалтерскому учету кредиторской задолженности, и рублевой ее оценкой, исчисленной по официальному курсу на дату отражения расходов в учетных регистрах.

Расходы по обычным видам деятельности состоят из:

- расходов, связанных с приобретением материально-производственных запасов;
- расходов, возникающих непосредственно в процессе переработки сырья и материалов для выпуска продукции, а также продажи товаров

(затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, коммерческие и управленческие расходы и т.д.).

Расходы по обычным видам деятельности классифицируются по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления;
- прочие затраты.

В составе материальных затрат отражается стоимость:

- приобретенного со стороны сырья, материалов, входящих в состав в выпускаемой продукции;
- покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии;
- использованных топлива и энергии;
- затрат, связанных с использованием природного сырья (отчисления на геологоразведочные работы: рекультивация земель; плату за древесину, отпускаемую на корню; плату за воду, забираемую из водохозяйственных систем в пределах лимитов и т.д.);
- потерь от недостачи топливно-материальных ценностей в пределах нормы естественной убыли и др.

Стоимость материальных ресурсов определяется исходя из цен их приобретения (без учета косвенных налогов и таможенных пошлин, стоимости услуг товарных бирж и иных посредников).

Определение фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство, разрешается производить одним из следующих методов оценки запасов:

- а) по средней себестоимости;
- б) по себестоимости первых во времени закупок (фифо);
- в) по себестоимости последних по времени закупок (лифо).

Из затрат материальных ресурсов, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

В составе расходов на оплату труда отражаются:

- а) затраты на оплату труда основного производительного персонала;
- б) стимулирующие и компенсирующие выплаты;
- в) расходы на оплату труда лиц, не состоящих в штате предприятия, но работающих в основной деятельности.

В расходах на «Отчисления на социальные нужды» показываются обязательные взносы предприятий в государственные внебюджетные фонды по установленным тарифам в процентах от фонда оплаты труда организации (единый социальный налог). В состав этих фондов входят:

Пенсионный фонд России, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования.

В элементе «Амортизация основных фондов и нематериальных активов» учитываются амортизационные отчисления от стоимости основных средств, а также амортизируемых видов нематериальных активов.

Стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизации по установленным нормам в процентах.

Начисление амортизации по инвентарным объектам может производиться:

- линейным способом (в процентах от балансовой стоимости основных средств);
- способом уменьшаемого остатка или нелинейным способом (по остаточной стоимости основных средств);
- способом списания стоимости основных средств по сумме чисел лет их полезного использования;
- способом списания стоимости объектов пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов по группе однородных объектов производится в течение всего срока их полезного использования (кроме случаев нахождения их на реконструкции и модернизации по решению руководителя предприятия, а также перевода объектов основных средств по решению дирекции на консервацию на срок более трех месяцев).

В течение отчетного года амортизация по объектам основных средств начисляется ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы. Срок полезного использования объектов определяется предприятием самостоятельно при принятии их к бухгалтерскому учету.

Прочие расходы включают все другие затраты предприятия, не вошедшие в перечисленные элементы.

Для формирования финансового результата деятельности предприятия от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг), которая образуется на базе расходов, признанных в отчетном году и в истекшие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды.

Коммерческие и управленческие расходы признаются в себестоимости проданных товаров (работ, услуг) полностью в отчетном году их признания в качестве затрат по обычным видам деятельности.

К *операционным расходам* относятся:

- а) расходы по предоставлению за плату во временное пользование активов предприятия;

б) расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из интеллектуальной собственности (патентов на изобретения, промышленные образцы и др.);

в) расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

г) расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);

д) проценты, уплачиваемые предприятием за предоставленные ему заемные средства;

е) расходы по оплате услуг банков;

ж) прочие операционные расходы.

В состав **внереализационных расходов** включаются:

а) штрафы, пени и неустойки за нарушение условий договоров;

б) возмещение причиненных предприятием убытков;

в) убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году;

г) суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;

д) курсовые разницы по валютным операциям;

е) сумма уценки оборотных активов;

ж) прочие внереализационные расходы.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при соблюдении следующих условий:

- они производятся в соответствии с конкретным договором;
- сумма расходов может быть определена;
- есть уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет снижение экономических выгод предприятия.

Расходы отражаются в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку от продаж, операционные и иные доходы и от формы их осуществления (денежной или натуральной).

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они произведены, независимо от времени фактической выплаты денежных средств. Если предприятием принят в разрешенных случаях порядок признания выручки от продаж товаров не по мере их отгрузки, а после поступления денежных средств, то и расходы признаются после погашения задолженности покупателями.

Ключевое место в финансовом менеджменте занимает классификация издержек на условно переменные и постоянные. Такая классификация позволяет оперативно управлять прибылью организаций.

Условно **переменные издержки** (ПИ) изменяются пропорционально росту объема производства (материальные затраты, оплата труда производственных рабочих, транспортные услуги и др.).

Постоянные (стабильные) издержки (СИ) остаются стабильными при изменении объема производства в данном временном (релевантном)

периоде (квартал, год). К постоянным издержкам могут быть отнесены: амортизационные отчисления, проценты за краткосрочный кредит, арендная плата, оплата труда административно-управленческого персонала и другие накладные расходы.

Отметим определенную условность такой классификации, поскольку одна и та же статья расходов в различных условиях может быть отнесена к переменным либо к постоянным издержкам. Например, расширение сферы коммерческой деятельности предполагает рост объема работы персонала структурных подразделений (отдела маркетинга, финансового, снабжения, бухгалтерии и т.д.), тогда на определенном этапе возникает резкое увеличение затрат по статье «Расходы на содержание АУП», которые в течение данного релевантного периода рассматриваются как постоянные издержки. Кроме того, по отдельным статьям, отнесенным к постоянным, может наблюдаться их изменение вне зависимости от колебания объема производства (рост арендной платы, расходов на складирование и хранение материальных ресурсов и др.).

С другой стороны, переменные издержки не остаются фиксированными при существенных колебаниях объема производства вследствие влияния таких факторов, как изменение организации и технологии производства. Выручка от реализации (без косвенных налогов) за вычетом переменных издержек составляет маржинальный доход, который является важным параметром в оценке управленческих решений.

Различие между переменными и постоянными издержками имеет принципиальное значение для предприятия. Переменными издержками (ПИ) дирекция может управлять, поскольку их величина может быть изменена в течение короткого периода времени путем корректировки объема производства. Очевидно, постоянные издержки (СИ) находятся вне непосредственного контроля руководства предприятия, так как являются обязательными и должны быть оплачены независимо от объема производства.

На практике деление на переменные и постоянные издержки, их отдельный учет делают возможным прогнозировать прибыль исходя из предлагаемого объема расходов, а также определение для каждой конкретной ситуации объема реализации, который обеспечивает безубыточную работу предприятия.

3.2. Планирование расходов предприятия

Основной метод управления эксплуатационными расходами – их планирование. Главной целью такого планирования является установление их целесообразной структуры и объема на предстоящий период. Основной формой планирования операционных расходов является их бюджетирование. Составление плановых бюджетов осуществляется

по предприятию в целом, в разрезе отдельных подразделений и центров ответственности (центров затрат и прибыли). Бюджет расходов включается в план доходов и затрат операционной деятельности и других текущих планов предприятия. Важнейшими этапами планирования эксплуатационных расходов являются:

- их анализ за отчетный период;
- подготовка необходимой исходной базы для планирования;
- прогноз изменения факторов на объем и структуру расходов;
- составление плановых калькуляций на виды изделий;
- разработка плановых бюджетов по центрам ответственности;
- разработка сводного плана (бюджета) по предприятию в целом.

Особое внимание в процессе операционного анализа уделяется причинам возникновения излишних расходов, не обусловленным нормальным ходом производственного цикла. К ним, в частности, относятся:

- сверхнормативные затраты сырья, материалов и энергоресурсов;
- перерасход средств по оплате труда;
- расходы по содержанию излишних запасов материальных ценностей;
- изменение амортизационной политики;
- уровень ставок налогообложения и тарифов взносов во внебюджетные фонды;
- уровень процентных ставок по привлекаемым кредитным ресурсам;
- изменение уровня цен на закупаемые материальные ресурсы, энергоносители, а также тарифов на транспортные перевозки;
- иные факторы, оказывающие существенное влияние на величину операционных затрат.

Расчеты по составлению плановых калькуляций на отдельные изделия (группу однородных изделий) осуществляются в разрезе отдельных статей учетной номенклатуры эксплуатационных затрат. В процессе составления плановой калькуляции на изделие определяется система калькулирования издержек (позаказная, попередельная, нормативная) и размеры прямых и непрямых (косвенных) операционных расходов.

Перечень калькуляционных единиц предприятие устанавливает самостоятельно исходя из особенностей своей эксплуатационной деятельности.

Следует отметить, что в западных корпорациях широкое распространение получила система калькулирования переменных издержек – «Директ-Костинг». Ее сущность заключается в том, что калькулируется не полная себестоимость производства и сбыта продукции, а только прямые виды переменных издержек. Главная цель внедрения данной системы – обеспечить контроль за формированием маржинального дохода предприятия в разрезе отдельных изделий.

При данной системе определения затрат маржинальный доход (добавленная стоимость) по конкретным видам продукции рассчитывается по формуле

$$\text{МД (ДС)} = \text{Ц}_p - \text{ПИ}_{\text{ед}},$$

где МД – маржинальный доход (добавленная стоимость);

Ц_p – цена реализации единицы произведенной продукции, руб.;

$\text{ПИ}_{\text{ед}}$ – переменные издержки на единицу продукции, произведенной корпорацией, руб.

К преимуществам данной системы калькулирования себестоимости продукции относятся:

- ее простота и доступность для практического применения;
- минимум осуществления расчетных операций, связанных с распределением не прямых (косвенных) затрат; они учитываются по предприятию в целом;
- высокая надежность полученных результатов, так как исключаются погрешности отнесения не прямых затрат на отдельные изделия в процессе их распределения;
- возможность управления администрацией предприятия как переменными издержками, так и маржинальным доходом.

Основным недостатком системы «Директ-Костинг» является неполное отражение всей совокупности издержек, связанных с производством и реализацией отдельных видов продукции. На предприятиях России наиболее широкое распространение получили следующие системы калькулирования себестоимости продукции:

- позаказная система;
- попередельная (попроцессная) система;
- нормативная система («Стандарт-Костинг»).

Сущность системы калькулирования «Стандарт-Костинг» заключается в ее осуществлении на базе разработанных предприятием норм и нормативов затрат. При этом фактические операционные издержки сопоставляются с нормативными для отражения в учете величины отклонений. Данную систему часто называют «управление затратами по отклонениям».

К преимуществам использования данной системы калькулирования себестоимости продукции можно отнести:

- внедрение в эксплуатационную деятельность прогрессивных норм и нормативов затрат;
- неразрывную связь этих нормативов с ценовой политикой предприятия;
- повышение эффективности контроля за отклонениями отчетных показателей от нормативных;
- получение более объективных результатов калькулирования.

Разработка планового бюджета операционных затрат по предприятию в целом завершает процесс их планирования. Основное внимание на данном этапе уделяется обеспечению сбалансированности показателей плановых калькуляций на отдельные виды продукции и плановых бюджетов центров ответственности предприятия как по общей сумме, так и по элементам затрат.

Для обеспечения контроля за формированием и исполнением бюджета предприятия используется четкий порядок управленческих процедур, который включает:

1) оперативный анализ фактических отклонений от плановых значений (сумм) сводного бюджета, включая анализ по отклонениям функциональных бюджетов;

2) разработку предприятий по ликвидации непроизводительных затрат и потерь иных удорожающих продукцию факторов, выявленных в процессе анализа;

3) оформление и представление Дирекции предприятия аналитических материалов по исполнению сводного и функциональных бюджетов для принятия управленческих решений и корректировки статей бюджета по готовой продукции на складе и оборудованию;

4) перерасход средств по элементам прочих расходов и др.

К числу важнейших факторов, которые учитываются в процессе планирования эксплуатационных расходов, относятся:

- изменения объема производства и продажи продукции;
- колебания ее номенклатуры и ассортимента;
- ценовые и иные факторы.

Контрольные вопросы

1. Перечислите факторы, которые учитываются в процессе планирования эксплуатационных расходов.

2. В чем заключается сущность системы калькулирования «Стандарт-Костинг»?

3. Какие расходы предприятия изменяются пропорционально росту объема производства и реализации продукции?

Тема 4. ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Экономическое содержание и виды доходов предприятий.

4.2. Планирование (прогнозирование) выручки от реализации продукции.

4.1. Экономическое содержание и виды доходов предприятий

Доходами предприятий признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Не относятся к доходам предприятия поступления от других юридических лиц и граждан:

- сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и другим аналогичным договорам в пользу комитета, принципала и др.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ и услуг;
- авансы в счет оплаты продукции товаров, работ и услуг;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Доходы предприятия в зависимости от характера условия получения и направлений деятельности классифицируются на:

1. Доходы от обычных видов деятельности.
2. Операционные доходы.
3. Внереализационные доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от реализации продукции и товаров, а также поступления от выполнения работ и оказания услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых служит предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления (доходы) от данной деятельности. В организациях, предметом деятельности которых является участие в ус-

тавных капиталах других предприятий, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

В бухгалтерском учете выручка отражается в сумме, определенной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества, а также величине дебиторской задолженности. Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, исчисляется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

Величина поступления и дебиторской задолженности устанавливается исходя из цены, зафиксированной в договоре между поставщиком и покупателем (заказчиком) или пользователем активов предприятия. Если цена не определена в договоре и не может быть установлена исходя из его условий, то для установления величины поступления и дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых условиях предприятие определяет выручку в отношении аналогичной продукции либо предоставляет активы во временное пользование.

При продаже продукции и товаров на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в форме отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к учету в полном объеме дебиторской задолженности.

Суммы поступления и дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, принимаются к бухгалтерскому учету по стоимости товаров, полученных предприятием. Стоимость товаров, полученных или подлежащих получению предприятием, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых условиях оно устанавливает стоимость аналогичных товаров. При изменении обязательств по договору первоначальная величина поступления и дебиторской задолженности корректируется исходя из стоимости активов, подлежащих получению предприятием. Стоимость активов, подлежащих получению предприятием, устанавливается исходя из цены, по которой в аналогичных обстоятельствах предприятие исчисляет стоимость таких же активов.

Величина поступления и дебиторской задолженности устанавливается с учетом всех предоставленных предприятию договорных скидок (накидок). При формировании в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов сомнительных долгов величина выручки от реализации не изменяется.

В состав **операционных доходов** включаются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- поступления от участия в уставных капиталах других организаций (включая проценты и дивиденды по ценным бумагам);

- прибыль, полученная предприятием в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от реализации основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции и товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на ее счете в этом банке.

Внереализационными доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных предприятию убытков;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы по валютным операциям;
- сумма дооценки оборотных активов;
- прочие внереализационные доходы.

Выручка от реализации признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- а) предприятие имеет право на получение такой выручки, вытекающее из конкретного договора;
- б) сумма выручки от реализации может быть достоверно подсчитана;
- в) существует уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод предприятия;
- г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от предприятия-поставщика к покупателю или работа принята заказчиком;
- д) расходы, произведенные в связи с коммерческой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных предприятием в оплату, не соблюдается хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете предприятия отражается кредиторская задолженность, а не выручка от реализации. Предприятие вправе признать в бухгалтерском учете выручку от реализации продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности данной продукции (работы, услуги) или после завершения изготовления продукции в целом. Выручка от реализации конкретного изделия (работы, услуги) признается в бухгалтерском учете по мере готовности, если возможно установить готовность изделия, работы, услуги.

В отношении различных по характеру и условиям выполнения работ, оказания услуг, изготовления изделий предприятие может использовать в одном отчетном периоде одновременно разные способы признания выручки от реализации.

Если выручка от продаж продукции (работ, услуг) не может быть достоверно установлена, то она принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных расходов по изготовлению данной продукции, которая будет оплачена предприятию в будущем периоде.

Метод определения выручки от реализации устанавливается предприятием при принятии учетной политики на предстоящий год исходя из условий хозяйствования и заключения договоров.

Выручка от продаж продукции (товаров) классифицируется на два типа:

- выручка (брутто) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), включая косвенные налоги;
- выручка (нетто) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) без косвенных налогов (НДС, акцизов, таможенных пошлин).

$$\text{ЧВР} = \text{ВВР} - \text{Косвенные налоги},$$

где ЧВР – чистая выручка от реализации;

ВВР – валовая выручка от реализации.

Наряду с абсолютными значениями в процессе управления выручкой от реализации используются относительные показатели:

Коэффициент доли чистой выручки от реализации (Кчвр):

$$\hat{K}_{\text{чвр}} = \frac{\hat{A} \times \hat{D}}{\hat{A} \hat{B}}.$$

Данный показатель дает представление об объеме налогообложения валовой выручки от реализации.

Уровень отдачи активов предприятия:

$$\hat{\alpha} = \frac{\hat{A} \hat{D} (\times \hat{D})}{\hat{A}},$$

где \hat{A} – средняя стоимость используемых активов за расчетный период (квартал, год).

Данный показатель характеризует способность активов генерировать валовую (чистую) выручку от реализации. Объем выручки от реализации продукции зависит от ряда факторов:

- уровня реализационных цен;
- объема реализации произведенной продукции;
- уровня налогообложения ВВР.

Приведенные факторы носят агрегированный характер, т.е. сами складываются под влиянием факторов второго порядка: емкости товарного рынка, уровня конкуренции, номенклатуры произведенной продукции, форм расчетов за продукцию (денежные расчеты, бартерный объем, взаимозачеты) и др.

Рассмотренные факторы позволяют обеспечить механизм управления формированием ВВР и ЧВР. Основу этого механизма составляют:

- формирование рациональной ценовой политики;
- планирование (прогнозирование) выручки от реализации.

4.2. Планирование (прогнозирование) выручки от реализации продукции

Планирование выручки от реализации необходимо для определения прибыли, составления оперативных финансовых планов (платежного баланса, консолидированного и функциональных бюджетов).

Планирование выручки от реализации подчинено главной цели – управлению прибылью и обеспечивается системой мероприятий по расчету отдельных видов доходов. Главными исходными предпосылками планирования являются:

- разработанная производственная программа, которая определяет объем производимой продукции (на квартал, полугодие, год);

- целевая сумма операционной прибыли;

- разработанная ценовая политика.

Этапы планирования выручки следующие:

- анализ выручки в отчетном (предплановом) периоде;

- оценка и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка;

- расчет плановой величины выручки;

- разработка мероприятий по обеспечению выполнения плана по выручке от реализации продукции.

Общая модель расчета плановой выручки от реализации продукции (ВР):

$$ВР = O_1 + T - O_2,$$

где O_1 – остатки готовых изделий на складе и в отгрузке на начало планируемого периода (квартала, года);

T – выпуск продукции по плану предприятия в свободных оптовых ценах (с НДС и акцизами);

O_2 – прогнозируемые остатки нереализованной продукции на складе и в отгрузке на конец расчетного периода.

В бухгалтерском учете входные остатки нереализованной продукции показываются по производственной себестоимости. Для их оценки в ценах реализации используется коэффициент пересчета, определяемый по формуле

$$\hat{\epsilon} = \frac{O_1 \text{ á } \text{öáíáð} \text{ ðáàèèçàòèè}}{O_1 \text{ ñ } \text{íðèçáíáñð} \text{ ááííé} \text{ ñðèèíðèè}}.$$

Планирование чистой выручки от реализации (ЧВР) на основе разработанной производственной программы осуществляется по формуле:

$$\times \hat{A} \hat{D} = \frac{\hat{A} \hat{D} (100 - \tilde{N} \hat{a} \hat{n})}{100},$$

где ВВР – плановая сумма валовой выручки от реализации;

Сндс – ставки налога на добавленную стоимость и других косвенных налогов, уплачиваемых за счет ВВР, %.

ЧВР можно рассчитать на базе целевой суммы операционной прибыли. Данный метод является наиболее перспективным, так как позволяет наиболее полно увязать прогнозную величину ВР с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Базой для расчета плановой суммы ЧВР является целевая сумма чистой операционной прибыли (ЧОП).

Модель имеет следующий вид:

$$\times \hat{A} \hat{D} = \frac{\times \hat{I} \hat{I} \cdot 100}{(100 - \tilde{N} \hat{a} \hat{n})} + \hat{E} \hat{t},$$

где ЧВР – прогнозная сумма ВР, рассчитанная на основе целевой суммы чистой прибыли;

ЧОП – целевая сумма чистой операционной прибыли;

Ио – прогнозная сумма операционных издержек по бюджету затрат на производство и реализацию продукции;

Снп – ставка налога на прибыль и других платежей в бюджет, уплачиваемых из прибыли, %.

После этого устанавливается ВВР на основе целевой суммы чистой операционной прибыли. Базовым показателем при этом выступает ЧВР, рассчитанная на основе целевой суммы чистой прибыли. Модель расчета данного показателя имеет вид

$$\hat{A} \hat{D} = \frac{\times \hat{A} \hat{D} \cdot 100}{100 - \tilde{N} \hat{a} \hat{n}},$$

где ВВР – валовая выручка от реализации продукции;

ЧВР – чистая выручка от реализации, рассчитанная на основе целевой суммы чистой прибыли;

Сндс – ставка НДС и других налоговых платежей, уплачиваемых за счет валовой выручки от реализации, %.

Система мер по обеспечению выполнения плана по выручке от реализации продукции включает следующие основные направления:

- проведение эффективной ценовой политики, обеспечивающей формирование в достаточном объеме выручки от реализации;
- использование благоприятной конъюнктуры товарного рынка;
- предоставление Коммерческого кредита и ценовых скидок покупателям для стимулирования реализации товаров;

- повышение уровня сервисного (послепродажного) обслуживания покупателей;
- развитие рекламной и информационной деятельности на товарном рынке;
- доведение разработанных планов (бюджетов) до центров ответственности за доходы и прибыль, а также контроль за их осуществлением.

Распределение выручки от реализации товаров (объема продаж) западным промышленным организациям показано на рис. 4.1.

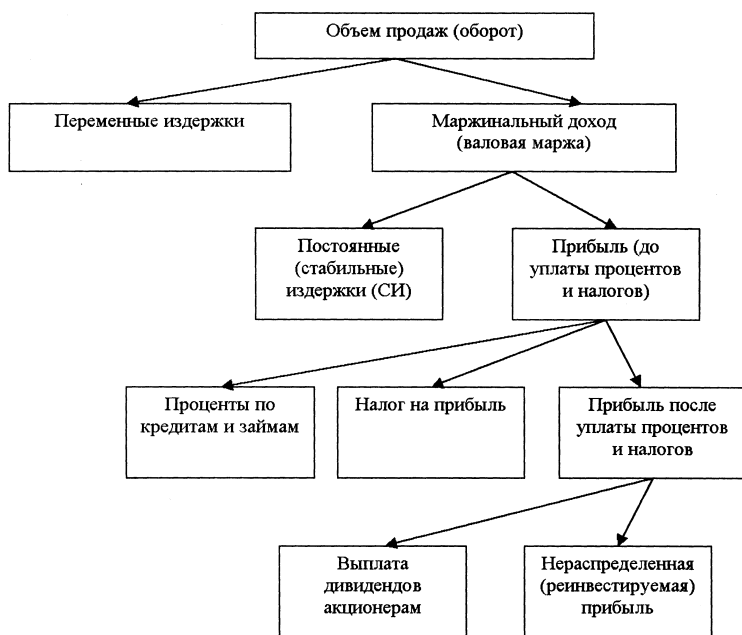


Рис. 4.1. Составляющие элементы объема продаж (оборота), используемые западными корпорациями

Ценовая политика является одним из ключевых методов управления выручкой от реализации, который обеспечивает наиболее важные приоритеты производственного и научно-технического развития предприятия. Она непосредственно влияет на объем эксплуатационной деятельности, формирование его маркетинговой стратегии и финансовое состояние.

Кроме того, ценовая политика представляет собой действенный инструмент укрепления позиций предприятия на товарном рынке. Устанавливаемый в процессе разработки ценовой политики уровень цен на

продукцию оказывает непосредственное влияние на величину выручки от реализации прибыли.

Своевременным осуществлением расчетов за отгруженную покупателям продукцию, то есть за состоянием дебиторской задолженности.

При формировании ценовой политики рекомендуется соблюдать следующие принципы:

- согласование данной политики с конъюнктурой товарного рынка и особенностями выбранной рыночной стратегии;
- сопряженность ценовой политики с общей политикой управления прибылью и основными целями операционной деятельности;
- активная ценовая политика на рынке товаров и услуг, что обеспечивает прочные позиции предприятия на отдельных его сегментах;
- комплексность подхода к установлению уровня цен на товары в сочетании с высоким сервисным обслуживанием покупателей;
- высокий динамизм ценовой политики обеспечивается быстротой реагирования на изменения условий внутренней и внешней среды.

Это предполагает учет в ценах на товары таких факторов, как конъюнктура товарного рынка, жизненный цикл изделий, изменение норм правового и налогового регулирования операционной деятельности.

С учетом указанных принципов осуществляется процесс непосредственной разработки ценовой политики, включающей в себя следующие этапы:

- выбор ключевых целей формирования ценовой политики;
- оценка сложившегося уровня цен на продукцию (услуги);
- оценка потенциала и особенностей товарного рынка;
- дифференциация ценовой политики в разрезе видов продукции и операционных издержек;
- выбор модели построения уровня цен на отдельные виды продукции;
- разработка конкретного уровня цен на товары (услуги);
- формирование методики своевременной корректировки цен.

Активная ценовая политика успешна в том случае, если она обеспечивает:

- а) улучшение позиций предприятия на внутреннем и внешнем товарных рынках;
- б) увеличение прибыли и доходности предприятия (отношение прибыли к операционным издержкам, объему продаж и стоимости активов).

Контрольные вопросы

1. Из каких этапов состоит планирование доходов от основной деятельности?
2. Перечислите объективные и субъективные факторы, влияющие на величину выручки от реализации продукции.
3. Опишите модель расчета плановой выручки от реализации продукции.

Тема 5. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Экономическое содержание, функции и виды прибыли. Система управления прибылью.

5.2. Формирование и использование прибыли.

5.3. Методы планирования (прогнозирования) прибыли.

5.4. Методы измерения доходности предприятий.

5.1. Экономическое содержание, функции и виды прибыли. Система управления прибылью

Определяющая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала требует эффективного и непрерывного управления ее формированием и использованием.

Управление прибылью выражает процесс разработки и принятия управленческих решений по ключевым аспектам, связанным с образованием и расходованием чистого дохода предприятия.

Система управления прибылью включает следующие блоки:

- цель, принципы и задачи управления;
- механизм управления;
- организационное обеспечение;
- информационное обеспечение;
- методы анализа прибыли;
- контроль за выполнением плана (прогноза) по прибыли.

1. Основной целью управления прибылью является оптимизация доходов собственников (акционеров) в текущем и перспективном периодах, что предполагает соблюдение интересов коллектива предприятия и государства.

2. Вторым блоком является механизм управления прибылью. В состав этого механизма входит следующее:

а) государственное правовое регулирование (налоговое, амортизационная политика, регулирование размера отчислений из чистой прибыли в резервный капитал акционерных обществ и т.д.);

б) рыночный механизм регулирования, который складывается под влиянием спроса и предложения на товары и услуги (через уровень цен);

в) внутренний механизм регулирования в рамках самого предприятия устанавливается его учредительными документами. Отдельные аспекты управления прибылью регулируются в рамках принятой на предприятии учетной, ценовой и инвестиционной политики;

г) система конкретных методов и приемов управления.

К ним относятся: финансово-экономические расчеты, экономико-математические, статистические и другие методы, используемые в процессе анализа, планирования и контроля прибыли.

Механизм управления прибылью позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи.

3. Третий блок – организационное обеспечение управления прибылью предполагает наличие на предприятии внутренних структурных подразделений (отделов, служб), осуществляющих разработку и реализацию управленческих решений по отдельным вопросам формирования и использования прибыли и несущих ответственность за эти решения.

К основным типам центров ответственности можно отнести: центры затрат, дохода, прибыли и инвестиций. Указанные центры ответственности полностью контролируют те или иные аспекты образования и использования прибыли, а их руководители самостоятельно принимают управленческие решения в рамках предоставленных им прав и несут полную ответственность за выполнение доведенных им плановых (нормативных) показателей.

Формирование системы организационного обеспечения управления прибылью посредством центров ответственности предусматривает определенную последовательность действий (рис. 5.1).

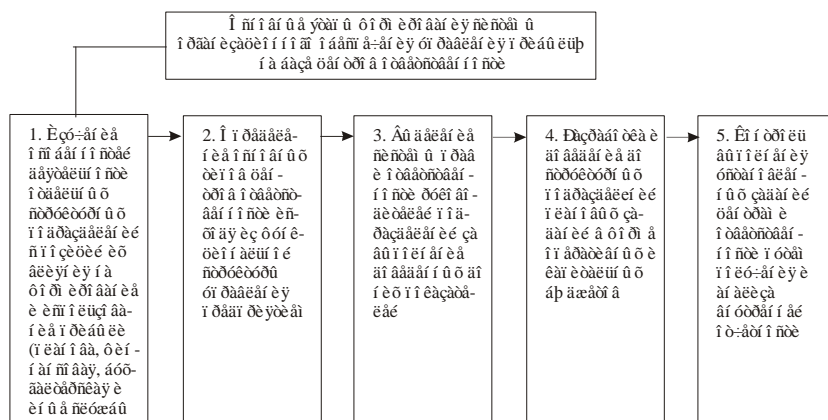


Рис. 5.1. Система организационного обеспечения управления прибылью предприятия

4. Четвертый блок управления прибылью – информационное обеспечение. Эффективность любой управляющей системы определяется емкостью и достоверностью используемой ею информационной базы. От качества привлекаемой информации для принятия управленческих решений в значительной степени зависит объем прибыли предприятия.

Создание системы информационного обеспечения управления прибылью выражает процесс целенаправленного подбора критериев для ее анализа, планирования и контроля. Данные критерии (показатели) формируются за счет внешних и внутренних источников информации.

Показатели, связанные с управлением прибылью и формируемые из внешних источников, делятся на три группы:

- показатели, определяющие общеэкономическое развитие страны;
- показатели, характеризующие конъюнктуру товарного и финансового рынков;
- показатели, отражающие деятельность партнеров и конкурентов предприятия (банков, страховщиков, поставщиков и покупателей продукции, конкурентов и др.).

Показатели информационного обеспечения управления прибылью, поступающих из внутренних источников, также подразделяются на три группы:

- показатели, отражаемые в бухгалтерской отчетности (балансе, отчете о прибылях и убытках и т.д.);
- показатели управленческого учета (по сферам деятельности, видам продукции и ресурсов, по центрам ответственности и др.);
- нормативно-справочные показатели по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, а также общего характера (например нормативы численности персонала, обслуживания технологического процесса, расходы сырья и материалов, плановой потребности в оборотных средствах, нормы списания МБП и др.). Эта система показателей дополняется общегосударственными нормативами: нормы амортизационных отчислений; нормы отчислений от чистой прибыли в резервный капитал акционерного общества; ставки налогов и сборов в бюджетную систему; тарифы взносов во внебюджетные фонды; учетная ставка Центрального банка России и т.д.

Использование набора показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целостную систему информационного обеспечения, ориентированную на эффективное управление прибылью.

5. Пятый блок управления прибылью включает формы и методы анализа прибыли. Основные формы анализа прибыли на предприятии следующие:

- исходя из объекта исследования – анализ формирования и использования прибыли;
- в зависимости от организации проведения – внешний и внутренний анализ;
- с учетом объема исследования – полный тематический анализ прибыли;

- исходя из периода осуществления – предварительный, оперативный и последующий анализ прибыли.

К методам анализа прибыли можно отнести:

- а) горизонтальный (трендовый) анализ;
- б) вертикальный (структурный) анализ;
- в) сравнительный анализ;
- г) анализ коэффициентов (изучение коэффициентов рентабельности и эффективности распределения прибыли);
- д) интегральный анализ (схема финансового анализа по методике корпорации Дюпон);
- е) анализ рисков (изучение вероятности возникновения рисков и размеров возможных финансовых потерь при их наступлении).

6. Шестой блок – контроллинг прибыли.

Контроль за выполнением плана по прибыли выражает процесс проверки обеспечения реализации управленческих решений в сфере ее формирования и использования. Создание системы внутреннего контроля прибыли является неотъемлемой частью финансового управления предприятием в целях повышения эффективности операционной деятельности.

Исходя из требований контроль прибыли осуществляется по следующим примерным этапам:

- а) определение объекта контроля, его сферы и видов;
- б) установление системы приоритетов контролируемых показателей;
- в) разработка системы количественных стандартов контроля;
- г) построение системы мониторинга показателей, используемых для контроля прибыли;
- д) разработка системы алгоритмов действий по устранению отклонений от планов и стандартов.

5.2. Формирование и использование прибыли

Формирование и использование прибыли – основа предпринимательской деятельности и ее конечный финансовый результат. Сравнение массы прибыли с затратами характеризует эффективность работы предприятия.

Одним из самых доступных методов управления предпринимательской деятельностью является операционный анализ, осуществляемый по схеме «издержки – объем продаж – прибыль». Данный метод позволяет выявить зависимость финансового результата производственно-торговой деятельности от изменения издержек, цен, объема производства и сбыта продукции.

В отличие от внешнего финансового анализа (по данным официальной бухгалтерской отчетности) результаты внутреннего (операционного) анализа составляют коммерческую тайну предприятия.

С помощью операционного анализа можно решить широкий спектр управленческих задач, а именно:

- оценить прибыльность производственно-торговой деятельности;
- прогнозировать рентабельность фирмы на основе показателя «запас финансовой прочности» (ЗФП);
- оценить предпринимательский риск, связанный с данным предприятием;
- выбрать оптимальные пути выхода из кризисного состояния;
- оценить результаты начального периода функционирования новой фирмы или прибыльность инвестиций, осуществляемых для расширения основного капитала;
- разработать наиболее выгодную для предприятия ассортиментную политику в сфере производства и реализации товаров.

Ключевыми элементами операционного анализа выступают пороговые показатели деятельности предприятия: критический объем производства (реализации товаров), порог рентабельности и запас финансовой прочности.

Практически они связаны с понятием маржинального дохода (МД). Он характеризует результат от реализации товаров после возмещения переменных издержек (ПИ).

В финансовом менеджменте операционный анализ тесно связан с понятием производственного рычага, расчет которого базируется на определении силы воздействия данного рычага:

$$\tilde{N}\hat{A}\ddot{D} = \frac{\dot{A}}{\ddot{I}},$$

где СВПР – сила воздействия производственного рычага, которая показывает, во сколько раз маржинальный доход превышает прибыль;

МД – маржинальный доход;

П – прибыль предприятия.

Чем выше СВПР, тем больше предпринимательский риск, связанный с данным предприятием.

На практике встречаются следующие варианты:

Маржинальный доход (МД) = 0. В данном случае выручка от реализации покрывает только переменные издержки, то есть предприятие работает с убытком в размере постоянных издержек.

$0 < \text{МД} < \text{постоянных издержек}$, если выручка от реализации покрывает переменные издержки и часть постоянных.

МД = постоянным издержкам, если выручки от реализации достаточно, чтобы компенсировать все издержки (переменные и постоянные). При этом предприятие не имеет прибыли (она равна нулю).

МД > постоянных издержек, если деятельность предприятия прибыльна. Из выручки от реализации покрываются не только все издержки, но и формируется прибыль (прибыль > 0).

Эффект производственного рычага (ЭПР) выражается в том, что любое изменение выручки от реализации продукции приводит к еще более интенсивному изменению финансового результата (прибыли или убытка). Действие данного эффекта связано с неодинаковым влиянием переменных и постоянных издержек на финансовый результат при изменении объема производства (продаж).

Если порог рентабельности пройден (прибыль > 0), то доля постоянных издержек в суммарных расходах снижается и сила воздействия производственного рычага (СВПР) падает. Наоборот, повышение удельного веса постоянных издержек в суммарных затратах усиливает действие производственного рычага на данное предприятие.

Например, предприятие «А» имеет возможность увеличить объем реализации на 10%, денежная выручка также возрастет на эти же 10%. Прибыль в таких условиях с учетом действия ЭПР повысится на 20% (10% · 2). Исходные данные для расчета показаны в табл. 5.1.

Таблица 5.1

Финансовое положение предприятия «А»

| Показатели | Сумма в тыс. руб. | Процент |
|---|-------------------|---------|
| 1. Выручка от реализации продукции | 10280 | 100 |
| 2. (-) Переменные издержки | 7200 | 70 |
| 3. (=) Маржинальный доход (стр. 1–2) | 3080 | 30 |
| 4. (-) Постоянные издержки | 1540 | 15 |
| 5. (=) Прибыль (стр. 3–4) | 1540 | 15 |
| 6. Сила воздействия производственного рычага $\left(\text{СВПР} = \frac{\text{Маржинальный доход}}{\text{Постоянные издержки}} = \frac{3080}{1540} = 2 \right)$ | - | - |
| 7. Порог рентабельности (Пороговая выручка от реализации) = $\frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{Удельный вес постоянных издержек}} = \frac{1540}{0,3} = 5133$ | - | - |

Следовательно, СВПР характеризует степень предпринимательского риска, связанного с данным предприятием. Чем больше эффект, определенный в табл. 5.1, тем выше предпринимательский риск.

Чтобы обеспечить безопасность и безубыточность своего производства, предприятие с небольшой долей постоянных издержек может производить относительно меньше продукции (в физическом отношении), чем предприятие с более высокой их долей в суммарных издерж-

ках. Величина запаса финансовой прочности (в денежном выражении) у первого предприятия будет выше, чем у второго:

Запас финансовой прочности (ЗФП) = Фактическая выручка от реализации – Пороговая выручка от реализации

$$\text{ЗФП (\%)} = \frac{\text{Фактическая выручка от реализации} - \text{Пороговая выручка от реализации}}{\text{Пороговая выручка от реализации}} \times 100.$$

Запас финансовой прочности свидетельствует о том, на сколько процентов предприятие может выдержать снижение выручки от реализации продукции (работ, услуг) без серьезной угрозы для своего финансового положения, то есть сохранить свою платежеспособность и финансовую устойчивость на прежнем уровне.

Финансовый результат предприятия с низким уровнем постоянных издержек в меньшей степени зависит от изменения физического объема производства. Наоборот, предприятие с высокой их долей вынуждено в значительной мере опасаться падения объемов производства и продаж.

В случае снижения выручки от реализации (за счет уменьшения объема производства) СВПП характеризует возможную потерю прибыли (или увеличение убытка). В особо трудное положение попадает то предприятие, у которого в условиях спада производства убытки превышают маржинальный доход, другими словами, показатель производственного рычага по модулю ниже единицы. Увеличение выручки от реализации на таком предприятии влечет за собой снижение убытков в меньшей степени, чем рост объема производства, вызвавший его. Напротив, предприятие, имеющее убытки ниже маржинального дохода, быстрее выйдет из кризисного состояния, поскольку аналогичный рост объема продаж вызовет более интенсивное снижение убытков. Покажем данную зависимость на цифровом примере (табл. 5.2). Из его данных следует, что при сумме убытка свыше 500 тыс. руб. его покрытие затянется на более длительный период.

Таблица 5.2

Зависимость величины убытка от роста выручки от реализации продукции

| Показатели | Рост ВР на 10% | | | |
|--|-----------------|-------|-------|-------|
| | Период | | | |
| | Базовые условия | T + 1 | T + 2 | T + n |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Выручка от реализации продукции (тыс. руб.) | 10000 | 11000 | 12100 | 13310 |
| 2.(-) Переменные издержки (рост на 10%) | 8000 | 8800 | 9680 | 10650 |

Окончание табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|------|------|------|------|
| 3. (=) Маржинальный доход | 2000 | 2200 | 2420 | 2660 |
| 4.(-) Постоянные издержки | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| 5. (=) Прибыль (+), убыток (-) (стр. 3–4) | -500 | -300 | -80 | +160 |

Операционный анализ также показывает чувствительность, то есть возможную реакцию финансового результата на изменение внешних и внутренних факторов производства и сбыта товаров, в частности, отвечает на вопрос: на сколько можно изменить объем продаж без потери прибыли? Ответ на данный вопрос связан со следующей ситуацией. В современных условиях на первый план выходит проблема не роста массы прибыли, а ее сохранение в заданных предприятием параметрах, обеспечивающих оптимальное соотношение между производственными и социальными выплатами и величиной налоговых платежей. Часто эти ограничения не соответствуют даже максимально возможному уровню прибыли.

В основу анализа чувствительности положен объем производства, который обеспечивает исходный финансовый результат при изменении одного из следующих показателей: постоянных издержек, переменных расходов и цены за единицу изделия. Влияние указанных параметров на финансовый результат раскрывается в следующем параграфе.

Формирование финансовых результатов (прибыли) имеет принципиальное значение в рыночной экономике, поскольку прибыль является побудительным мотивом и целью предпринимательской деятельности. Прибыль является обобщающим (интегральным) результатом деятельности и выступает абсолютным показателем эффективности производственно-торговой деятельности.

Порядок использования прибыли помогает решать следующие задачи:

- заинтересовать предприятие в увеличении чистого дохода в форме прибыли на основе роста объема производства и продаж;
- усилить экономическое воздействие прибыли на улучшение использования всех видов ресурсов (материальных, трудовых и природных);
- повысить ответственность предприятий за выполнение обязательств перед бюджетной системой государства;
- расширить права хозяйствующих субъектов в использовании чистой прибыли, направляемой на цели производственного, научно-технического и социального развития.

Современная система распределения прибыли основывается на следующих концепциях:

1. Четкое разграничение прибыли, направляемой в бюджет и оставляемой в распоряжении предприятий на их нужды. В данную концепцию входят следующие отношения распределения:

– установление ставок налогообложения прибыли, направляемой в бюджет, и налоговых льгот;

– внутрихозяйственное распределение или самофинансирование.

2. Полная самостоятельность предприятий в определении направлений использования прибыли, оставляемой в их распоряжении.

Использование прибыли включает два взаимосвязанных процесса:

а) налогообложение прибыли;

б) направление ее на нужды предприятия (после уплаты налога на прибыль).

В балансе предприятия отражается только нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет и отчетного года. Формирование фактической прибыли и ее использование показывается в «Отчете о прибылях и убытках (форма № 2)», а также в расшифровке отдельных прибылей и убытков:

1. Валовая прибыль = Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции) – Себестоимость проданных товаров.

2. Прибыль (убыток) от продаж = Валовая прибыль – Коммерческие расходы – Управленческие расходы.

3. Прибыль (убыток) до налогообложения = Прибыль (убыток) от продаж ± Сальдо операционных доходов и расходов ± Сальдо внереализационных доходов и расходов.

4. Прибыль (убыток) от обычных видов деятельности = Прибыль до налогообложения – Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи.

5. Чистая (нераспределенная) прибыль = Прибыль (убыток) от обычной деятельности ± Сальдо чрезвычайных доходов и расходов.

Оставшаяся после налогообложения чистая прибыль используется предприятиями самостоятельно на цели потребления, накопления и создания резервных фондов.

5.3. Методы планирования (прогнозирования) прибыли

Планирование прибыли – сложный и многогранный процесс, включающий анализ хозяйственных связей предприятия и финансовых показателей за период, предшествующий планируемому.

От правильности планирования прибыли зависит обеспечение денежными ресурсами процесса производства и сбыта продукции и уровень личных доходов работников, образуемых из фонда потребления.

Оптимальный план по прибыли необходим предприятию также для того, чтобы правильно вносить авансовые платежи по налогу на прибыль в бюджет, тем самым обезопасив себя от штрафных санкций со стороны налоговых органов.

Предприятие самостоятельно разрабатывает план по прибыли исходя из договоров, заключенных с поставщиками и потребителями; экономических нормативов, установленных государством; материалов анализа хозяйственно-финансовой деятельности за предшествующий период.

Планирование прибыли включает два взаимосвязанных процесса:

- определение объема валовой прибыли и выявление факторов, влияющих на ее величину;
- планирование распределения прибыли.

Объем прибыли во многом зависит от экономически обоснованных методов ее планирования, конечно, с соблюдением принципов учетной политики, принятой предприятием на предстоящий год.

В хозяйстве России традиционными для планирования прибыли являются следующие методы:

- прямого счета;
- аналитический;
- нормативный;
- совмещенного счета.

Рассмотрим метод прямого счета. Общая сумма валовой прибыли от промышленной деятельности складывается из прибыли от реализации продукции, внереализационных доходов (за вычетом расходов) и прибыли от реализации основных средств и иного имущества.

Прибыль от реализации продукции включает в себя прибыль от товарного выпуска и прибыль от остатка нереализованной продукции на начало и конец расчетного периода (квартала, года).

Прибыль от выпуска товарной продукции ($\Pi_{ТВ}$) рассчитывается по формуле

$$\dot{I}_{\text{оА}} = \sum_{i=1}^n (\dot{O}_i - C_i) \cdot \hat{E}_i,$$

где C_i – рыночная цена изделия i -го вида;

C_i – полная себестоимость изделия i -го вида по калькуляции издержек;

K_i – количество изделий i -го вида, подлежащих выпуску в планируемом периоде (исходя из заключенных договоров с потребителями);

n – число групп (видов) изделий ($i = 1, 2, 3 \dots n$).

Эту формулу можно представить в более простом виде:

$$\Pi_{ТВ} = ВР - C_{рп},$$

где $ВР$ – выручка от реализации продукции в рыночных ценах;

$C_{рп}$ – себестоимость реализованной продукции.

Сумма выручки от реализованной продукции определяется по каждому виду изделий или по укрупненным группам, если выпускается большой ассортимент товаров. Для этого каждая позиция номенклатурного плана умножается на рыночную цену и полученные результаты по отдельным позициям суммируются.

Полная себестоимость продукции исчисляется в разрезе его ассортимента (номенклатуры) или по укрупненным группам, если выпускается большой ассортимент изделий.

Кроме того, устанавливается прибыль по товарным остаткам на складе и в отгрузке на начало и конец планируемого периода (квартала, года) по всей их совокупности, поскольку ассортиментного учета по ним, как правило, не ведется. Складские товарные остатки на начало и конец планируемого периода учитываются по производственной себестоимости. В связи с этим прибыль по переходящим товарным остаткам определяется как разница между их величиной в свободных оптовых (рыночных) ценах и производственной себестоимостью:

$$\text{Пр} = \text{П}_1 + \text{П}_{\text{ТВ}} - \text{П}_2,$$

где Пр – прибыль от реализации продукции в расчетном периоде;

П_1 и П_2 – прибыль в остатках нереализованной продукции на начало и конец расчетного периода;

$\text{П}_{\text{ТВ}}$ – прибыль товарного выпуска в расчетном периоде.

Тогда

$$\text{ВП} = \text{Пр} \pm \text{ВД} + \text{П}_{\text{имущ}},$$

где ВП – валовая прибыль;

Пр – прибыль от реализации продукции;

ВД – внереализационные доходы за вычетом расходов;

$\text{П}_{\text{имущ}}$ – прибыль от реализации основных фондов и иного имущества.

Метод прямого счета сравнительно прост в использовании, не требует больших затрат труда, если применяется электронно-вычислительная техника.

Применение данного метода возможно только в условиях стабильной экономической обстановки, наличия у предприятия заранее определенного портфеля заказов и цен на продукцию.

Расчет прибыли аналитическим методом включает две разновидности:

- посредством затрат на 1 руб. товарной продукции;
- посредством процента базовой рентабельности.

Планирование прибыли посредством затрат на рубль товарной продукции осуществляется по формуле

$$\ddot{\text{П}}_{\text{дА}} = \frac{\text{Д}\ddot{\text{П}} \times \ddot{\text{П}}_{\text{к}}}{100},$$

где $\text{Д}\ddot{\text{П}}$ – товарная продукция в рыночных ценах;

$\text{П}_{\text{к}}$ – прибыль в копейках на рубль товарной продукции.

При определении общего размера плановой прибыли к сумме прибыли от товарного выпуска необходимо прибавить прибыль от прочей реализации, а также прибыль в остатках нерезализованной продукции на начало и конец периода.

Данный метод нетрудоемок и используется при разработке планов-прогнозов развития предприятия, так как базой для расчетов является весь объем ТП.

Метод планирования прибыли посредством процента базовой рентабельности подробно рассматривается в учебной литературе по финансам предприятий.

При нормативном методе величина прибыли в планируемом периоде определяется на основе установленного предприятием процента рентабельности на всю реализуемую продукцию (без учета входных и выходных остатков на начало и конец расчетного периода). Он применяется также при планировании прибыли в строительных фирмах, которые предусматривают величину прибыли в договорной цене на строительную продукцию. Норма прибыли (в процентах) согласовывается с заказчиком (инвестором).

Стабильная хозяйственная деятельность предприятий возможна только на базе постоянного технического обновления производства. Предприятия, обладающие достаточной прибылью, имеют возможность обеспечивать расширенное воспроизводство на высокой технической основе, что окажет положительное влияние на их будущее финансовое благополучие.

Расчет плановой суммы прибыли на финансово-устойчивых предприятиях может осуществляться с помощью метода самофинансирования.

Последовательность расчетов следующая:

а) на основе плана развития предприятия рассчитывается потребность в денежных ресурсах на производственное и социальное развитие ($P_{пер}$) за вычетом амортизационных отчислений;

б) исчисляется удельный вес прибыли на производственное и социальное развитие ($Y_{пер}$) в общей сумме чистой прибыли за отчетный период;

в) определяется сумма чистой прибыли, обеспечивающая возможности самофинансирования ($ЧП_{сф}$):

$$\times \dot{I}_{\text{нó}} = \frac{\dot{I}_{\text{мó}} \times 100}{\acute{O}_{\text{мó}}};$$

г) устанавливается удельный вес чистой прибыли в объеме валовой прибыли на основе фактических данных за отчетный период ($Y_{чп}$):

$$\acute{O}_{\text{чп}} = \frac{\times \dot{I}_{\text{óàèò}}}{\hat{A}\dot{I}_{\text{óàèò}}} \times 100;$$

д) определяется сумма валовой прибыли, обеспечивающая условия самофинансирования в прогнозном периоде ($ВП_{сф}$):

$$\hat{A}\ddot{I}_{пб} = \frac{\times \dot{I}_{пб} \cdot 100}{\dot{O}_{-г}}$$

Данный метод планирования прибыли призван способствовать активизации инвестиционной деятельности для обновления производственного потенциала предприятия.

Важное значение для планирования прибыли имеет обоснованная маркетинговая политика, изучение спроса и предложения на товары. Поскольку в условиях рыночных отношений основой обеспечения жизнедеятельности предприятия становится реальная выручка от реализации (в денежной форме), то и планы по данному показателю должны быть обоснованными, учитывающими конъюнктуру рынка. Для этого в план производства целесообразно включать изделия, по которым гарантирован сбыт, то есть доля риска должна быть минимальной.

Модель прогнозирования денежных потоков является новой для российской экономики. За базу для расчета принимается разработанный на предприятии текущий план поступления и расходования денежных средств по операционной деятельности. Принципиальная модель расчета операционной прибыли (ЧОП) на предстоящий период имеет вид

$$\text{ЧОП} = \text{ПДР}_{пл} - \text{РДР}_{пл} - \text{АО}_{пл} - \text{ПК}_{пл},$$

где $\text{ПДР}_{пл}$ – плановая сумма поступления денежных ресурсов по эксплуатационной деятельности;

$\text{РДР}_{пл}$ – плановая сумма расходования денежных ресурсов по эксплуатационной деятельности;

$\text{АО}_{пл}$ – плановая сумма амортизационных отчислений;

$\text{ПК}_{пл}$ – плановая сумма процентов за кредит (она отражается в денежных потоках от финансовой деятельности, но входит в учетную номенклатуру эксплуатационных затрат).

На основе рассчитанной плановой суммы ЧОП определяются плановые объемы валовой операционной прибыли (ВОП) и маржинального операционного дохода (МОД):

$$\text{ВОП} = \text{ЧОП} \cdot 1,24,$$

где коэффициент 1,24 включает ставку налога на прибыль 0,24 или 24%:

$$\begin{aligned} \text{МОД} &= \text{ВОП} + \text{СИ}_{пл}, \\ \text{Объем продаж} &= \text{МОД} + \text{ПИ}_{пл}, \end{aligned}$$

где СИ – постоянные (стабильные) издержки;

ПИ – переменные издержки.

Использование данной модели позволяет теснее увязать планируемую операционную прибыль с чистым денежным потоком от текущей деятельности, а также детализировать ее формирование по периодам (кварталам). Другая модель, используемая в индустриально развитых странах Запада, – анализ лимита рентабельности. На основе анализа данного показателя определяется минимальный объем продаж (оборот) для покрытия переменных и постоянных издержек. Расчет минимального оборота необходим для предотвращения попадания предприятия в зону убытков.

Расчет минимального объема продаж производится по формулам:

$$\text{Мин. оборот} = \frac{\text{Планируемая прибыль} + \text{Постоянные издержки}}{\left(1 - \frac{\text{Переменные издержки}}{\text{Выручка}}\right)},$$

или

$$\text{Мин. оборот} = \frac{\text{Планируемая прибыль} + \text{Постоянные издержки}}{(1 - \text{коэффициент вариации}) \cdot \text{Рентабельность продаж}},$$

Прогноз прибыли = (минимальный оборот · прогнозная величина экономической рентабельности продаж)/100.

Приведенные модели позволяют определить приемлемую для предприятия величину плановой операционной прибыли.

5.4. Методы измерения доходности предприятий

Результативность деятельности предприятий измеряется абсолютными и относительными показателями. На практике различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

Первый из них – результат деятельности предприятия в абсолютном выражении (например объем продаж, выручки от реализации продукции и прибыли).

Основным показателем безубыточности является прибыль. Однако по данному показателю, взятому изолированно, невозможно сделать обоснованные выводы об уровне доходности предприятия. Поэтому в финансовом анализе используют показатели рентабельности, рассчитанные как отношение полученной прибыли (дохода) к средней величине использованных за период ресурсов.

Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами. Таким образом, существует два подхода к оценке экономической эффективности – ресурсный и затратный. Ресурсный подход ориентирован на экономию

ресурсов (капитала); затратный – на минимизацию текущих эксплуатационных расходов предприятия.

В общем виде показатель экономической эффективности (\mathcal{E}_3) выражается формулой

$$\mathcal{E}_3 = \frac{\dot{Y}}{P(3)} \times 1000,$$

где \mathcal{E} – показатель экономического эффекта в денежном выражении;

$P(3)$ – величина ресурсов и затрат.

Показатель рентабельности выражается в виде коэффициента или процента. Выбор коэффициента зависит от того, какие показатели используются в расчетах. В числителе дроби берется обычно один из трех показателей: валовая прибыль, прибыль от реализации продукции (работ, услуг) или чистая прибыль. На практике наибольшее распространение получил последний из них. Для характеристики ресурсов предприятия используются все его активы и собственный капитал. Помимо приведенных показателей рассчитываются также коэффициенты рентабельности по всей продукции и отдельным ее видам.

Система показателей рентабельности следующая:

- рентабельность реализованной продукции;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность продаж;

К первой группе относятся:

$$\mathcal{E}_{\text{пр}} = \frac{\dot{I}_{\text{пр}}}{\bar{N}_{\text{пр}}} \times 100;$$

$$\mathcal{E}_{\text{ска}} = \frac{\dot{I}_{\text{ска}}}{\bar{N}_{\text{ска}}} \times 100,$$

где $\mathcal{E}_{\text{пр}}$ – рентабельность реализованной продукции;

$\dot{I}_{\text{пр}}$ – прибыль от реализации;

$\bar{N}_{\text{пр}}$ – полная себестоимость реализованной продукции;

$\mathcal{E}_{\text{ска}}$ – рентабельность изделия;

$\dot{I}_{\text{ска}}$ – себестоимость изделия по калькуляции издержек.

Во вторую группу включаются:

$$\mathcal{E}_{\text{акт}} = \frac{\hat{A}\dot{I}(\times\dot{I})}{\bar{A}} \times 100,$$

$$\mathcal{E}_{\text{кап}} = \frac{\hat{A}\dot{I}(\times\dot{I})}{\hat{A}\hat{I}\hat{A}} \times 100,$$

$$D_{\hat{I}\hat{A}} = \frac{\hat{A}\ddot{I} (\times\ddot{I})}{\hat{I}\hat{A}} \times 100,$$

$$D_{\times\hat{I}\hat{E}} = \frac{\hat{A}\ddot{I} (\times\ddot{I})}{\times\hat{I}\hat{E}} \times 100,$$

где $P_{\text{акт}}$ – рентабельность активов, %;

$P_{\text{ОА}}$ – рентабельность оборотных активов, %;

$P_{\text{ВОА}}$ – рентабельность внеоборотных активов

$P_{\text{ЧОК}}$ – рентабельность чистого оборота капитала, %;

$\times\hat{I}\hat{E}$ – оборотные активы – краткосрочные пассивы;

ВП(ЧП) – валовая чистая прибыль;

\hat{A} – средняя стоимость активов за расчетный период;

$\hat{A}\hat{I}\hat{A}$ – средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный пе-

риод;

$\hat{I}\hat{A}$ – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период;

К третьей группе относятся:

$$D_{\text{НЭ}} = \frac{\times\ddot{I}}{\text{НЭ}} \times 100,$$

$$D_{\text{АЭ}} = \frac{\times\ddot{I}}{\text{АЭ}} \times 100,$$

$$D_{\times\hat{A}} = \frac{\times\ddot{I}}{\times\hat{A}} \times 100,$$

где $P_{\text{СК}}$ – рентабельность собственного капитала, %;

НЭ – средняя стоимость собственного капитала за расчетный пе-

риод;

$P_{\text{АК}}$ – рентабельность акционерного капитала, %;

$P_{\text{ак}}$ – средняя стоимость акционерного капитала за расчетный период;

$P_{\text{ЧА}}$ – рентабельность чистых активов, %;

$\times\hat{A}$ – средняя стоимость чистых активов за расчетный период.

В четвертую группу показателей входят:

$$D_{\text{Е}} = \frac{\times\ddot{I}}{\text{Е}} \times 100,$$

$$D_{\hat{I}\hat{E}} = \frac{\text{Е}}{\times\ddot{I}},$$

где $P_{\text{И}}$ – рентабельность инвестиций по бухгалтерскому балансу, %;

И – инвестиции (собственный капитал + долгосрочные пассивы);

$T_{\text{ОК}}$ – период окупаемости инвестиций за счет чистой прибыли (лет).

В пятую группу включается рентабельность объема продаж (P_{II}):

$$D_i = \frac{\hat{A}\hat{I} (\times \hat{I})}{\hat{I}\hat{A}\hat{A}\hat{I} \hat{I}\hat{D}\hat{A}\hat{A}\hat{A}} \times 100.$$

Общая трехфакторная модель (формула Дюпона), позволяющая изучить причины, влияющие на изменение чистой прибыли на собственный капитал, имеет вид:

$$D_{NE} = \frac{\times \hat{I}}{\hat{NE}} = \frac{\times \hat{I}}{\hat{AD}} \times \frac{\hat{AD}}{\hat{A}} \times \frac{\hat{A}}{\hat{NE}},$$

где BP – выручка от реализации продукции (без косвенных налогов);

\hat{A} – активы на последнюю отчетную дату;

СК – собственный капитал (III раздел баланса).

Если в результате анализа бухгалтерской отчетности установлено, что чистая прибыль, приходящаяся на собственный капитал, уменьшилась, то выясняется, за счет какого фактора это произошло:

- снижения чистой прибыли на каждый рубль выручки от реализации;
- менее эффективного управления активами (замедление их оборачиваемости), что приводит к уменьшению выручки от реализации;
- изменение структуры авансирования капитала.

Анализ показателя чистой прибыли, приходящейся на собственный капитал, используется при решении вопроса, насколько предприятие может повысить свои активы в будущем без прироста привлеченного капитала (кредитов и займов), то есть:

- а) при выборе рациональной структуры капитала;
- б) при решении вопроса об инвестициях во внеоборотные и оборотные активы.

Перечисленным в формуле Дюпона факторам, как по уровню значений, так и по тенденции изменения, присуща отраслевая специфика, которую должен принимать во внимание экономист-аналитик. Так, показатель ресурсоотдачи (BP/A) может иметь невысокое значение в высокотехнологических отраслях, отличающихся повышенной капиталоемкостью (тяжелое машиностроение, электроэнергетика и др.), а показатель рентабельности продукции ($ЧП/BP$) в них, наоборот, будет относительно высоким.

Изучая уровень рентабельности во временном разрезе, необходимо учитывать три главные особенности данного показателя, важные для обоснованных выводов. Первая проблема связана с временным аспектом деятельности предприятия за отчетный период. Коэффициент рентабельности продукции определяется итогами работы предприятия за отчетный период. Вероятный эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Когда предприятие переходит на новые перспективные тех-

нологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, рентабельность капитала может временно снижаться. Если инвестиционная стратегия выбрана правильно, то понесенные расходы в будущем окупятся. Поэтому уменьшение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативный фактор в деятельности предприятия.

Вторая проблема определяется фактором риска. Многие управленческие решения связаны с выбором (дилеммой): высокая прибыль или минимальный риск. При первом варианте решения ориентированы на максимизацию прибыли, что сопряжено с высоким риском. При втором варианте – наоборот, прибыль и риск минимальны.

Третья проблема связана с особенностями оценки составляющих элементов показателя рентабельности собственного капитала. Числитель дроби (ЧП/СК), то есть чистая прибыль, динамичен и отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен в основном за истекший период. Знаменатель показателя, то есть собственный капитал, складывается в течение ряда лет. Он выражен в книжной (учетной) оценке, которая может существенно отличаться от текущей рыночной оценки.

Более того, книжная оценка собственного капитала не имеет отношения к будущим доходам предприятия. Действительно, не все параметры могут быть отражены в балансе предприятия. Например, престиж компании, торговая марка, современные технологии, квалифицированный управленческий персонал и другие параметры не имеют стоимостной оценки в отчетности.

Поэтому рыночная цена акций акционерного общества может значительно превышать учетную цену. Таким образом, высокое значение коэффициента рентабельности неэквивалентно высокой отдаче на инвестируемый капитал в данную компанию. При выборе финансовых решений необходимо ориентироваться не только на рентабельность собственного капитала, но и принимать во внимание рыночную цену компании. «Цена фирмы» при ее продаже (гудвилл) отражается в составе нематериальных активов (на счете № 04) и характеризует ее деловую репутацию.

Данный вид нематериального актива возникает только при покупке предприятия. Величина показателя «цена фирмы» (экономической стоимости предприятия) изложена в переводных и отечественных изданиях по финансовому менеджменту.

Вопросы самоконтроля

1. Каковы основные факторы роста прибыли от реализации?
2. В чем состоит эффект операционного рычага?
3. Охарактеризуйте взаимосвязь прибыли и рентабельности?

Тема 6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

6.1. Оборотный капитал предприятия и инвестиции в оборотные активы.

6.2. Определение действительной потребности предприятия в оборотных активах.

6.3. Оценка эффективности использования оборотных активов.

6.1. Оборотный капитал предприятия и инвестиции в оборотные активы

Значительное время руководство предприятия затрачивает на решение краткосрочных финансовых задач, связанных с управлением оборотными активами. Если не заниматься краткосрочными операциями, то долгосрочные финансовые стратегии успеха не имеют.

Ключевое место занимают проблемы достаточности оборотных активов, механизма их планирования и пополнения, эффективного использования.

Оборотные активы предприятий имеют двойственную экономическую природу. С одной стороны, они представляют собой значительную часть имущества предприятия, воплощенного в материально-производственных запасах, незаконченных расчетах, остатках денежных средств и краткосрочных финансовых вложениях.

С другой – это часть капитала (пассивов), обеспечивающая непрерывность хозяйственной деятельности.

Инвестиции (вложения) в оборотные активы отражаются во втором разделе бухгалтерского баланса, а источники их финансирования в третьем разделе «Капитал и резервы» и в пятом разделе «Краткосрочные обязательства».

Для оборотных активов как части авансированного капитала характерны три особенности:

- они должны быть вложены заранее, т.е. авансированы до получения дохода (выручки от продажи товаров);
- оборотные активы в качестве наиболее ликвидных ресурсов не расходуются и не потребляются, но они постоянно возобновляются (регенерируются) в хозяйственном обороте;
- абсолютная потребность в оборотных активах зависит от объема хозяйственной деятельности и должна поэтому регулироваться.

При их недостатке или неэффективном использовании финансовое состояние предприятия ухудшается, что непосредственно сказывается

на его платежеспособности и в конечном итоге приводит к несостоятельности (банкротству).

Среди важнейших причин, генерирующих данный процесс, можно назвать:

- высокую инфляцию, обесценивающую будущие доходы;
- отсутствие механизма пополнения оборотных активов;
- частичную потерю управляемости финансами предприятий.

Инфляционный эффект утраты оборотных активов возникает по двум причинам:

а) из-за запаздывания последующих расходов относительно получаемых доходов и затрат на формирование запасов;

б) из-за инфляционного роста прибыли, весомая часть которой изымается в виде налогов в бюджетную систему (примерно 1/3).

Если инфляция носит умеренный характер – не более 10–12% в год (т.е. она предсказуемая), то можно с достаточной степенью точности предвидеть ее влияние на величину оборотных активов.

Оборотные активы непосредственно вовлекаются в процесс производства и сбыта продукции. Поэтому концепция управления оборотными активами сводится к обеспечению предприятия минимальным объемом денежных ресурсов для поддержания его постоянной платежеспособности (ликвидности). Она включает в себя следующие элементы:

- учет всех составляющих оборотных средств на каждую отчетную дату;
- анализ состояния и причин, в силу которых сложилось негативное положение с обеспеченностью предприятия оборотными активами;
- разработку и внедрение в практику работы экономических служб предприятия современных методик управления оборотными средствами;
- контроль за текущим состоянием важнейших элементов оборотных активов в процессе производственно-коммерческой деятельности;
- прогноз изменений в оборотных средствах на ближайшую и долгосрочную перспективу.

Полный цикл оборота оборотных активов характеризует время движения средств предприятия и зависит от скорости производства и реализации продукции.

Формула движения оборотных активов следующая:

$$Д \rightarrow МПЗ \rightarrow НПЗ \rightarrow ГП \rightarrow Д',$$

где $Д' = Д + \Delta Д$,

$\Delta Д$ – изменение величины оборотных активов.

При $\Delta Д < 0$ предприятие убыточно.

При $\Delta Д > 0$ оборотный капитал увеличивается на сумму прибыли.

Анализ состояния оборотных активов, их отдельных элементов (запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой про-

дукции на складе, дебиторской задолженности и т.д.), а также показателей их оборачиваемости позволяет:

а) оценить эффективность использования денежных ресурсов в текущей (операционной) деятельности предприятия;

б) определить ликвидность его баланса, т.е. возможность своевременно погасить краткосрочные обязательства;

в) выяснить, во что вкладывается чистый оборотный капитал (собственные оборотные средства) в течение финансового цикла для оценки избытка или недостатка отдельных элементов оборотных средств.

Оборотные активы рекомендуется поддерживать на минимальном, но достаточном уровне. Использование данного критерия важно, чтобы обеспечить снижение доли наименее ликвидных элементов оборотных активов и ускорение их оборачиваемости.

Для анализа важно изучить динамику изменения величины собственных оборотных средств, принимая во внимание соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностями поставщикам за сырье и материалы. Составляющими собственного капитала являются: уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и др.

В тех случаях, когда наблюдается уменьшение собственных оборотных средств, но изменяется соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью по товарным операциям, можно предположить, что предприятие в значительной степени финансирует свои оборотные активы за счет краткосрочных банковских кредитов. Если к тому же показатели оборачиваемости оборотных активов не улучшаются, то снижение величины собственных оборотных средств свидетельствует о неэффективном управлении текущими активами и увеличении риска в деятельности предприятия.

Напротив, если предприятие поддерживает высокий уровень оборачиваемости оборотных активов (40–60 дней), то это свидетельствует об их рациональном использовании.

Для нормальной деятельности предприятия оборотные активы должны находиться на всех стадиях производственного цикла и во всех формах (денежной, производительной и товарной). Отсутствие любого элемента оборотных активов на одной из стадий приводит к остановке производства.

Если товар продается в кредит, то предприятию необходимы оборотные средства для поддержания дебиторской задолженности до тех пор, пока покупатель не внесет плату за продукцию (услуги).

Полный цикл оборота оборотных активов измеряется временем с момента закупки сырья и материалов у поставщиков (оплаты кредиторской задолженности) до оплаты готовой продукции покупателями (погашения дебиторской задолженности).

Предприятие далеко не всегда получает деньги от покупателей (клиентов) на момент платежа поставщикам за сырье и материалы. Поэтому и возникает проблема оперативного управления оборотными активами.

В условиях конкурентной среды каждое предприятие заинтересовано в том, чтобы добиваться приемлемого объема производства и продаж и тем самым упрочить свои позиции на рынке. Для достижения такой цели необходимы адекватные материальные и финансовые ресурсы. Масштабы их привлечения зависят от текущих и перспективных целей предприятия.

Во-первых, для осуществления процесса производства и продажи нужно закупать у поставщиков различные материальные ресурсы и пользоваться платными услугами. Данный процесс часто сопровождается отсрочками платежей, длительность которых зависит от финансовых возможностей поставщиков.

Во-вторых, любое предприятие вынуждено создавать материально-производственные запасы на различных стадиях эксплуатационного (операционного) цикла. Создание запасов – гарантия против недопоставок материальных ресурсов. Запасы не должны быть чрезмерными, а их содержание стоит дорого.

В-третьих, рассмотрим поведение предприятия-изготовителя как продавца готовых изделий. Изготовитель продает готовую продукцию покупателям (клиентам), которые в свою очередь могут просить отсрочки платежей, длительность которых зависит от взаимоотношений с клиентами.

При оценке возможных связей с покупателями целесообразно учитывать ряд факторов:

- уровень монополизации рынка сбыта предприятием-продавцом;
- масштабы деятельности предприятия-продавца по сравнению с клиентами;
- техническое опережение конкурентов: уровень качества продукции, диверсификация производства и цен на изделия;
- репутация продавца и престиж торговой марки.

Итак, в процессе эксплуатационной деятельности предприятие постоянно испытывает краткосрочные потребности в денежных средствах для оплаты товарно-материальных ценностей и услуг, а также для предоставления отсрочки платежей покупателям товаров (услуг), то есть покрытия дебиторской задолженности.

На практике различают *состав и структуру оборотных активов*. Состав оборотных активов – совокупность составляющих их элементов. Структура оборотных средств характеризует удельный вес каждой статьи в общем объеме текущих активов (итог раздела II актива баланса). Она складывается под влиянием ряда отраслевых и иных факторов:

- производственные: состав и структура затрат на производство, его тип, характер выпускаемой продукции, длительность технологического процесса и др.;
- особенности закупок материальных ресурсов: периодичность, регулярность, комплектность поставок, вид транспорта, удельный вес комплектующих изделий в объеме потребления и т.д.;

- формы расчетов с поставщиками и потребителями товаров;
- спрос на продукцию данного предприятия, что влияет на величину готовой продукции и дебиторской задолженности.

Три типа колебания объема продаж:

а) сезонные – пик спроса приходится на определенные периоды в году (например товары для летних или зимних видов спорта, для школьников и др.);

б) циклические – пик спроса приходится на определенные фазы производственного цикла (строительство);

в) долговременные – спрос колеблется на протяжении всего года (радиовещание, телевидение, коммунальные услуги и т.д.).

Все типы спроса различаются по длительности воздействия на производственно-торговую деятельность предприятий, на состояние их оборотных активов. Так, сезонный цикл требует инвестирования наличных денег в начале цикла. Когда цикл начинается, вложенные средства проходят различные стадии данного цикла. Сначала наличность авансируется в товарные запасы в ожидании будущих продаж. После того как заказы выполнены, а готовые изделия отправлены покупателям, запасы сокращаются до минимума. Оборотные активы поставщика вложены в различные элементы дебиторской задолженности. После оплаты готовой продукции дебиторами (покупателями) оборотные активы возвращаются поставщику в форме наличных денег на его расчетный счет в банке. Часть их вновь авансируется в производственные запасы для следующего сезона продаж.

Поскольку финансовые обязательства оплачиваются наличными деньгами, поступающими на расчетный счет, то наиболее важный элемент оборотных активов – наличные денежные средства. Финансистам предприятий необходимо обеспечить достаточный объем наличных денег к моменту наступления платежей по обязательствам государству и партнерам.

Управление наличными денежными средствами преследует три главные цели:

- увеличение скорости поступления наличных;
- снижение времени для осуществления наличных платежей;
- повышение отдачи от вложенных наличных денег.

Высокая ставка банковского процента приводит к необходимости регулирования денежных операций и прежде всего за счет выручки от продажи товаров и услуг.

Структура оборотных средств отражает также специфику операционного цикла. Она показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных, а какая за счет заемных средств. Величина собственных оборотных средств отражает длительность и особенности финансового цикла.

Операционным циклом называется промежуток времени, в течение которого оборотные активы совершают полный оборот.

Финансовым циклом называется отрезок времени, в течение которого однократный оборот совершают собственные оборотные средства. В случаях, когда собственные оборотные средства отрицательные, понятия финансового цикла не существует.

Для анализа оборотных средств необходимо рассмотреть соотношение длительности операционного и финансового циклов, а также сравнить между собой периоды оборота отдельных составляющих – материально-производственных запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей.

Общая продолжительность операционного и финансового циклов связана со спецификой работы предприятий, в частности, с технологическими особенностями и сложившимися взаимоотношениями с поставщиками и покупателями, но также может отражать и недостатки в управлении оборотными активами.

Эффективное управление оборотными активами состоит в умелом балансировании между рисками:

- связанными с недостатком оборотных средств, а значит с угрозой ритмичной работе предприятия из-за дефицита сырья и материалов или с отсутствием возможности удовлетворять запросы потребителей продукции;
- обусловленными избытком оборотных средств, то есть «замораживанием» денежных ресурсов в материально-производственных запасах и дебиторской задолженности (рис. 6.1).

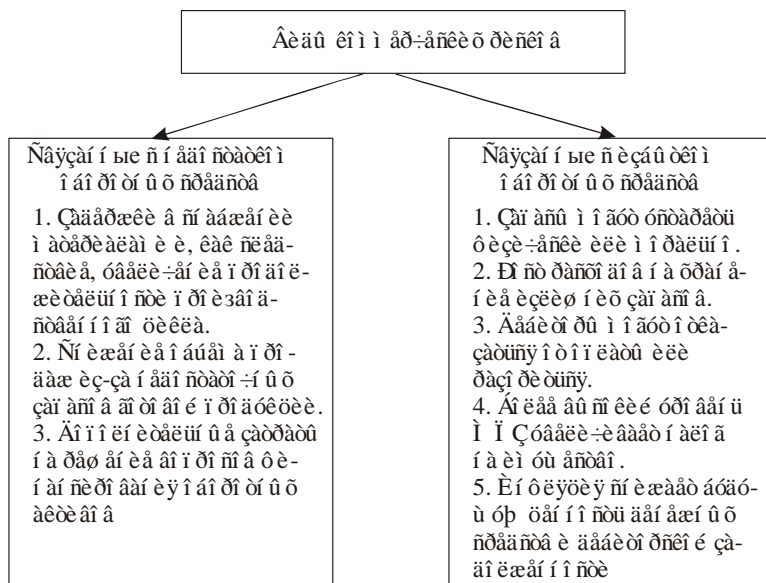


Рис. 6.1. Виды коммерческих рисков, влияющих на оборотные активы

Оптимальный уровень оборотных средств позволяет максимизировать прибыль при приемлемом уровне ликвидности и коммерческого риска.

Предприятиям предоставлено право самостоятельно маневрировать оборотными активами в течение года.

Они определяют плановую потребность в оборотных активах исходя из специфики своей деятельности.

В распоряжении предприятий остается также экономия, полученная от ускорения оборачиваемости оборотных активов в качестве их внутреннего финансового резерва.

Недостаток собственных оборотных средств восполняется за счет чистой прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия после налогообложения.

Чтобы выжить в рыночной среде, каждое предприятие обязано обеспечивать эффективное использование и ускорение оборачиваемости оборотных активов, поддерживать на достаточном уровне свою платежеспособность и ликвидность баланса.

6.2. Определение действительной потребности предприятия в оборотных активах

Основная задача управления оборотными активами заключается в том, чтобы предприятие располагало оптимальными оборотными средствами на протяжении всего года.

Чтобы решить данную задачу, целесообразно ежегодно определять спрос на оборотные средства в виде отдельного расчета к финансовому плану (бюджету).

Принципиальными аспектами новой *концепции управления оборотными активами являются:*

1. Планирование оборотных средств по двум независимым моделям – размещаемым средствам (активами) и источникам их финансирования (пассивам).
2. Планирование общей потребности в оборотных активах без подразделения их на нормируемые и ненормируемые статьи.
3. Переход к укрупненным моделям расчета потребности в оборотных средствах с последующей их детализацией по отдельным элементам.

Традиционные методы планирования оборотных средств (прямой аналитический расчет) подробно освещены в специальной финансовой литературе, поэтому в настоящей работе не освещаются.

Рассмотрим укрупненную модель расчета плановой потребности в оборотных активах.

В его основу положено два ключевых параметра:

- длительность операционного цикла;
- планируемые затраты по хозяйственной деятельности.

Длительность операционного цикла определяется четырьмя периодами: снабжение, производство, сбыт и расчеты с покупателями. Она может быть установлена с учетом специфики деятельности каждого предприятия. Продолжительность цикла снабжения и сбыта не должна превышать значений, принятых в маркетинговой стратегии предприятия. Продолжительность цикла производства устанавливается менеджерами по производству. Цикл расчетов должен соответствовать договорным условиям.

В рыночных условиях значительная часть дебиторской задолженности (в частности по договорным авансам и предоставленному покупателям коммерческому кредиту) носит вполне обоснованный характер.

Потребность в оборотных средствах на эти цели ($P_{расч}$) определяется по формуле

$$\dot{I}_{обор} = \frac{\dot{N}_i}{A} \cdot \dot{O}_a,$$

где $P_{расч}$ – потребность в оборотных активах для расчетов с дебиторами;

C_n – стоимость продукции в отпускных ценах (без косвенных налогов), по которой предполагается выдавать покупателям коммерческий кредит или предоставлять авансы (за месяц, квартал, год);

D – длительность расчетного периода, дни (30, 90, 360 дней);

T_a – средний срок авансирования (кредитования), дни.

В общей модели расчета общей потребности предприятия в оборотных активах следует учитывать затраты на соответствующих стадиях операционного цикла (табл. 6.1).

Таблица 6.1

**Расчет плановой потребности в оборотных активах
по стадиям операционного цикла**

| Длительность операционного цикла (дни) | Среднедневные затраты, тыс. руб. | Потребность в оборотных активах, тыс. руб. (гр. 1 × гр. 2) |
|--|---|--|
| 1. Цикл снабжения (закупок) – 50 | Материальные затраты – 25 | 1250 |
| 2. Цикл производства – 10 | Однодневные затраты на производство – 45 | 450 |
| 3. Цикл сбыта – 5 | Производственная себестоимость продукции в один день – 70 | 350 |
| 4. Цикл расчетов – 15 | Среднедневной объем продаж в кредит – 20 | 300 |
| Всего | - | 2350 |

Однодневные расходы по каждому циклу определяются на основе плановой сметы (бюджета) затрат на производство. Однако при необходимости можно использовать фактические данные за базовый год, скорректированные на индекс инфляции в планируемом периоде.

На втором этапе общую потребность предприятия в оборотных активах целесообразно распределить по отдельным статьям и центрам ответственности. Распределение оборотных средств по этим центрам предполагает выделение в рамках предприятия служб (лиц), имеющих право распоряжаться приобретением и расходованием соответствующих текущих активов. При этом рекомендуется устанавливать структурным подразделениям лимиты по системе «максимум – минимум».

Службы (лица), ответственные за приобретение материальных ресурсов, не имеют права без санкций финансового директора (главного бухгалтера) превышать максимум лимита (текущий и страховой запасы).

Службы (лица), ответственные за использование материальных ресурсов, наблюдают за тем, чтобы соответствующие запасы не снизились ниже установленного минимального лимита (страхового запаса). Система контроля за оборотными активами получает завершенность только при наделении центров ответственности властными полномочиями и ограничениями на приобретение и использование материальных ресурсов.

Предлагаемая модель поможет предприятиям упорядочить управление оборотными активами в условиях экономической нестабильности.

Источники финансирования потребности в оборотных активах устанавливаются от самой потребности в них.

Базой для расчетов служит понятие «чистого оборотного капитала» (собственные оборотные средства). Чистый оборотный капитал (ЧОК) возможно определить по формуле

$$\text{ЧОК} = \text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства} - \\ - \text{Внеоборотные активы.}$$

Планируемая величина чистого оборота капитала может быть также установлена на минимальном и максимальном уровнях (по прогнозируемому балансу активов и пассивов).

Минимальная величина определяется согласно Методическим рекомендациям по разработке финансовой политики предприятия на уровне не менее 10% объема оборотных активов. Максимальная величина обусловлена принципом целесообразности.

Предприятию невыгодно держать в обороте капитал, превышающий стоимость необходимых ему запасов и затрат. На практике чистый оборотный капитал должен покрывать не менее 50% объема запасов и затрат, но его максимум может достигать 51% и более (при условии получения краткосрочных кредитов и займов).

Разница между плановой потребностью предприятия в оборотных активах и приемлемой величиной чистого оборотного капитала показывает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.

Ими могут быть:

- устойчивые пассивы (временно свободная кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте предприятия);
- кредиторская задолженность;
- краткосрочные кредиты и займы.

Источники финансирования плановой потребности в оборотных активах представлены в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Источники покрытия плановой потребности в оборотных активах

| Показатели | Сумма, тыс. руб. | В процентах |
|--|------------------|-------------|
| Плановая потребность в оборотных активах | 2350 | 100,0 |
| Возможные источники финансирования: | 850 | 37,8 |
| 1. Чистый оборотный капитал (1700 × 50%) | | |
| 2. Устойчивые пассивы | 300 | 13,3 |
| 3. Кредиторская задолженность | 500 | 22,2 |
| 4. Краткосрочные кредиты банков | 700 | 26,7 |

Рассмотрим подробнее некоторые дополнительные источники финансирования оборотных активов. Устойчивые пассивы могут составлять заметную долю источников финансирования для предприятий со значительным фондом оплаты труда. Задолженность по оплате труда, вытекающая из действующего порядка расчетов, постоянно находится в обороте предприятия и может быть приравнена к чистому оборотному капиталу, хотя таковым не является. Методика планирования устойчивых пассивов общеизвестна, но ее необходимо восстановить в соответствующих правах.

Планируемые привлеченные средства в форме кредиторской задолженности включаются в оборот предприятия на законных основаниях и на определенный период.

В состав этих средств входит задолженность:

- по коммерческому кредиту;
- по предоставленным авансам.

Расчет данного источника осуществляется по формуле

$$\hat{E}_c = \frac{\dot{I}}{\dot{A}} \cdot \dot{O}_e,$$

где K_3 – кредиторская задолженность по полученному коммерческому кредиту и предоставленным авансам;

Мк – стоимость материальных ресурсов, по которым поставщики предоставляют коммерческий кредит или выделяют авансы (за месяц, квартал, год);

Д – продолжительность расчетного периода (30, 90, 360 дней).

Для сбалансированности плановой потребности в денежных ресурсах (дебиторы) и привлеченных источников финансирования (кредиторы) целесообразно взаимно компенсировать плюсовые и минусовые результаты по взаиморасчетам. В этих целях продолжительность предоставляемых покупателем кредитов и займов (или их сумма) должна быть меньше продолжительности (или суммы) кредитов и авансов, полученных от поставщиков.

Понижающий коэффициент непосредственно зависит от удельного веса материальных затрат в стоимости продукции (работ, услуг).

Например, поставщики предоставляют предприятию коммерческий кредит сроком на 30 дней. Доля материальных затрат в стоимости продукции – 70%. Исходя из этих условий предприятие может позволить себе предоставление коммерческого кредита покупателям либо в размере 70% от полученной суммы, либо продолжительностью не более 21 дня ($30 \times 0,7$).

Планирование кредитов и займов для текущего денежного оборота зависит от различных внешних факторов и прежде всего от состояния рынка капитала, темпов инфляции, ставки рефинансирования Центрального банка России.

В современных условиях банковский кредит труднодоступен для предприятий даже на краткосрочные цели. Возможности финансовой помощи предприятиям за счет централизованных бюджетных и внебюджетных фондов также ограничены и носят индивидуальный характер.

При невозможности сбалансировать потребности в оборотных активах с реальными источниками финансирования предприятия должны искать пути сокращения самой потребности в оборотных средствах за счет ускорения их оборачиваемости, а в необходимых случаях за счет снижения объема хозяйственной деятельности. Из-за отсутствия денежных средств предприятия широко используют бартерные сделки, расчеты квазиденьгами (векселями), взаимозачеты.

Существуют значительные различия в организации оборотных средств не только в отраслях экономики, но и внутри них.

Проблемы планирования и управления оборотными активами требуют глубокого изучения на отраслевом уровне (с учетом специфики переходной экономики России), а также на предприятиях малого предпринимательства.

6.3. Оценка эффективности использования оборотных активов

Для повышения эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятий и укрепления их финансового состояния важное значение имеют вопросы рационального использования оборотных активов. Проблема улучшения использования оборотных активов и ускорения их оборачиваемости стала еще более актуальна в условиях перехода к рыночному хозяйственному механизму. Необходимость ее решения в рамках макроэкономической стабилизации очевидна.

Этого требуют интересы предприятий, поскольку их финансовое положение находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшей отдачи в форме прибыли.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей и прежде всего их оборачиваемостью. Среди других показателей можно отметить их сохранность, ликвидность и доходность.

Под оборачиваемостью понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента авансирования оборотных активов в денежной форме в производственные запасы до выпуска готовой продукции (ее продажи покупателям). Кругооборот средств в нормальной хозяйственной ситуации завершается зачислением выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг) на расчетный счет предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на предприятиях как одной, так и различных отраслей хозяйства.

Она зависит от организации производства и сбыта продукции, длительности производственного цикла, размещения оборотных средств между отдельными статьями и др. Так, в тяжелом машиностроении с длительным производственным циклом оборачиваемость средств достигает максимального значения. Быстрее оборачиваются оборотные средства в легкой и пищевой промышленности, в розничной торговле.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей:

- количество оборотов за определенный период – квартал, год;
- продолжительность одного оборота – в днях;
- суммой занятых на предприятии оборотных активов на единицу продукции (коэффициентом загрузки).

Указанные показатели определяются по формуле

$$\hat{E}_i = \frac{\hat{A}D}{\hat{N}_i};$$

$$\ddot{I}_{\bar{A}} = \frac{\ddot{A}}{\hat{E}_i};$$

$$\hat{E}_i = \frac{\bar{N}_i}{\hat{A}D},$$

где K_o – коэффициент оборачиваемости оборотных активов, число оборотов за период;

ВР – выручка (нетто) от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

S_o – средний остаток оборотных активов за период;

Π_D – продолжительность одного оборота, дни;

D – количество дней в расчетном периоде;

K_2 – коэффициент закрепления (загрузки) оборотных активов.

Чем выше при прочих равных условиях коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства. Наоборот, снижение длительности одного оборота свидетельствует о повышении эффективности их использования.

Кроме указанных параметров могут быть использованы коэффициенты отдачи и сохранности оборотных средств:

$$\hat{E}_{\text{отда}} = \frac{\hat{A}}{\bar{N}_i},$$

$$\hat{E}_{\text{сох}} = \frac{\tilde{N}_{\text{факт}}}{\tilde{N}_{\text{норм}}},$$

где $B_{\text{п}}$ – бухгалтерская прибыль;

\bar{N}_i – средний остаток оборотных средств;

$S_{\text{факт}}$ – фактический остаток оборотных средств на последнюю отчетную дату;

$S_{\text{норм}}$ – норматив оборотных средств на эту дату по расчетам предприятия.

При $K_{\text{сохр}} > 1$ предприятие имеет излишек оборотных активов; при $K_{\text{сохр}} < 1$ их недостаток.

Показатели оборачиваемости оборотных активов могут определяться как по всей их совокупности, так и по отдельным статьям (материальным запасам, дебиторам и т.д.).

Приведем расчет показателей оборачиваемости оборотных активов по предприятию в целом (табл. 6.3).

Изменение оборачиваемости оборотных средств устанавливается путем сопоставления фактических показателей с базисными (плановыми).

В результате сравнения показателей выявляется ускорение или замедление оборачиваемости оборотных активов. При ускорении оборачиваемости оборотных активов из оборота высвобождаются материаль-

ные ресурсы и источники их формирования; при замедлении в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Таблица 6.3

**Показатели оборачиваемости оборотных активов
по предприятию в целом**

| Показатели | Базовый год | Отчетный год |
|---|-------------|--------------|
| 1. Выручка (нетто) от реализации продукции, тыс. руб. | 91300 | 92800 |
| 2. Средние остатки оборотных активов, тыс. руб. | 23000 | 25100 |
| 3. Коэффициент оборачиваемости $\left(\frac{\text{п\ddot{o}\ddot{d} 1}{\text{п\ddot{o}\ddot{d} 2}} \right)$ | 4,0 | 3,7 |
| 4. Продолжительность одного оборота, дни $\left(\frac{360 \text{ \ddot{a}i}}{\text{п\ddot{o}\ddot{d} 3}} \right)$ | 90,0 | 97,3 |
| 5. Коэффициент закрепления оборотных средств $\left(\frac{\text{п\ddot{o}\ddot{d} 2}{\text{п\ddot{o}\ddot{d} 1}} \right)$ | 0,25 | 0,27 |
| 6. Дополнительно привлечено в оборот средств в связи с замедлением оборачиваемости $\frac{92800}{360 \text{ \ddot{a}i}} \cdot (97,3 - 90,0)$ | - | 1923,4 |
| 7. Абсолютное высвобождение | - | - |
| 8. Относительное высвобождение | - | - |

Сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот или отвлеченных из оборота, устанавливается по формуле

$$\Delta P_p = (П_{Д(отч)} - П_{Д(баз)}) \cdot ВР_{\phi},$$

где ΔP_p – сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот, если $\Delta P_p < 0$, либо сумма отвлеченных из оборота средств, если $\Delta P_p > 0$;

$П_{Д(отч)}$ – продолжительность одного оборота оборотных активов в отчетном периоде, дни;

$P_{\text{Д(баз)}}$ – продолжительность одного оборота оборотных активов в базисном периоде, дни;

$VP_{\text{ф}}$ – среднедневная фактическая выручка (нетто) от реализации продукции в отчетном периоде.

Абсолютное высвобождение оборотных активов имеет место, если их фактические остатки в отчетном периоде меньше аналогичных остатков в базисном периоде при сохранении или превышении выручки от реализации за рассматриваемый период. Относительное высвобождение наблюдается в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом выручки от реализации. Причем темпы роста опережают темпы увеличения средних остатков оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств зависит от внешних и внутренних факторов. К влиянию внешних факторов предприятие может только приспособливаться. К ним относятся: общеэкономическая ситуация в стране; налоговая и кредитная политика государства; возможность участия в программах, финансируемых из федерального и регионального бюджетов.

К важнейшим внешним факторам можно также отнести:

- а) кризис неплатежей;
- б) высокий уровень налогообложения доходов предприятий;
- в) высокие ставки банковского процента и др.

Кризис неплатежей приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств в запасах готовой продукции и дебиторской задолженности. При существующих высоких темпах инфляции полученную предприятиями инфляционную прибыль целесообразно направлять на пополнение оборотных активов.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств находятся непосредственно на предприятиях. Прежде всего это относится к производственным запасам. Рациональная их организация является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств.

Основные пути сокращения материально-производственных запасов:

- продажа излишних запасов материальных ценностей;
- улучшение организации закупок сырья и материалов, а также складского хозяйства;
- проведение систематической работы по определению плановой потребности в оборотных активах предприятия и его структурных подразделений;
- сокращение длительности производственного цикла и др.

Отвлечение оборотных средств в сферу обращения (в расчеты с дебиторами) не связано с созданием нового продукта. Поэтому излишнее пребывание их в данной сфере негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим, какое влияние на величину коэффициента оборачиваемости оборотных активов оказывает применение того или иного метода их оценки. Наиболее распространенным является их учет по фактической себестоимости заготовления. Данный метод имеет негативные стороны, так как занижается себестоимость продажи товаров и завышается прибыль для налогообложения. С другой стороны, существенно занижается стоимость остатков сырья и материалов и, следовательно, необоснованно завышается их оборачиваемость.

Использование метода оценки материалов по стоимости последних закупок (лифо) является привлекательным в условиях инфляции с позиции налогообложения (максимизирует издержки). В то же время данный метод занижает остатки материалов на складе и позволяет увеличить коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Применение способа оценки запасов по стоимости первых закупок (фифо) приводит к тому, что себестоимость продаж формируется исходя из более низких (в условиях инфляции) цен на материалы, а их остатки оцениваются по максимальной (рыночной) стоимости. При таких условиях оборачиваемость материально-производственных запасов будет объективно ниже, чем в рассмотренных выше случаях. Таким образом, с учетом рассмотренных способов оценки материальных запасов предприятие имеет реальную возможность регулировать оборачиваемость оборотных активов в целом, а также материально-производственных запасов, в частности.

Предприятия осуществляют вложения капитала не только в оборотные активы, но и в различные виды внеоборотных активов, включая инвестиции в реальные инвестиционные проекты.

Обобщающий анализ выполняется путем сведения основных показателей в единую таблицу. Каждому показателю присваивается свой рейтинг и подсчитывается общее количество баллов, набранных предприятием. По результатам подсчетов делаются выводы об отклонении баллов предприятия от максимально возможных. В качестве примера предлагается следующая методология расчета (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Рейтинговая оценка состояния оборотных средств предприятия

| Наименование показателя | Минимальное значение | | Среднее значение | | Максимальное значение | | Оценка предприятия |
|-------------------------|----------------------|-------|------------------|-------|-----------------------|-------|--------------------|
| | Значение | Баллы | Значение | Баллы | Значение | Баллы | Баллы |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Текущая ликвидность | <1 | | 1–2 | | >2 | | |

Окончание табл. 6.4

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|----------------|---|-----------------|---|--------------|---|---|
| Срочная ликвидность | <0,4 | | 0,4–0,8 | | >0,8 | | |
| Абсолютная ликвидность | <0,1 | | 0,1–0,2 | | >0,2 | | |
| Оборачиваемость запасов, раз (в днях) | <6(>60) | | 6–12 (60–30) | | >12 (<30) | | |
| Период оплаты дебиторской задолженности, дней | >30 | | 30–10 | | <10 | | |
| Производственно-коммерческий цикл, дни | >60 | | 60–40 | | <40 | | |
| Трехкомпонентный показатель ситуации | 0.0.0 0.0.1 | | 0.1.1 | | 1.1.1 | | |
| Рентабельность текущих активов, % | <25 | | 25–50 | | >50 | | |
| Итого | | | | | | | |

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте двойственную экономическую природу оборотных активов предприятия.
2. Чем характеризуется полный цикл оборота оборотных активов?
3. Назовите три особенности оборотных активов как части авансированного капитала.

Тема 7. УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Управление основным капиталом коммерческой организации: цели и содержание.

7.2. Эффективность вложения капитала в основные средства.

7.1. Управление основным капиталом коммерческой организации: цели и содержание

Необходимым условием реализации основной цели предпринимательства – получение прибыли на авансированный капитал – является планирование воспроизводства капитала, которое охватывает стадии инвестирования, производства, реализации (обмена) и потребления.

Формирование и использование различных денежных фондов для возмещения затрат капитала, его накопления и потребления составляет суть механизма финансового управления на предприятии. Независимо от того, разделяется ли капитал предприятия на собственный, заемный, основной или оборотный, постоянный или переменный, он находится в процессе непрерывного движения, принимая лишь различные формы соответственно конкретной стадии кругооборота.

Совокупность кругооборотов различных частей капитала предприятия за период представляет собой его полный оборот или воспроизводство (простое или расширенное).

Понятия «внеоборотные активы» и «основной капитал» тождественны. Основной капитал включает основные средства, а также нематериальные активы и новые долгосрочные финансовые инвестиции (вложения). Основные средства, арендованные с правом последующего выкупа или в конце аренды по условиям договора, переходящие в собственность арендатора, учитываются так же, как собственные основные средства. Стоимость основных средств постепенно погашается в течение срока их полезной эксплуатации путем ежемесячных амортизационных отчислений, которые включаются в издержки производства или обращения за соответствующий отчетный период.

В состав основного капитала также включаются затраты на незавершенные капитальные вложения в основные средства и на приобретение оборудования. Это та часть затрат на приобретение и строительство основных средств, которая еще не превратилась в основные средства, не может участвовать в процессе хозяйственной деятельности, а поэтому не должна подвергаться амортизации. В бухгалтерском учете эти затраты учитываются на счете 08 обособленно от основных средств, участвующих в хозяйственном процессе, учет которых ведется на счете 01. В

основной капитал эти затраты включаются по той причине, что они уже изъяты из оборотного капитала (на их величину уменьшена сумма оборотного капитала). Долгосрочные финансовые инвестиции представляют собой затраты. Долевое участие в уставном капитале в других предприятиях, на приобретение акций и облигаций на долговременной основе. К финансовым инвестициям относятся также долгосрочные займы, выданные другим предприятиям под долговые обязательства; стоимость имущества, переданного в долгосрочную аренду на праве финансового лизинга (т.е. с правом выкупа или передачи собственности на имущество по истечении срока аренды).

Затраты на долгосрочные финансовые вложения погашаются в зависимости от характера и вида.

***Основные средства** – это средства, вложенные в совокупность материально-вещественных ценностей, относящихся к средствам труда.* Бизнес как система функционирует и развивается в результате предшествующих вложений капитала прежде всего в основные средства. Получение прибыли сегодня это результат правильных решений о пропорциях вложения капитала в основные и текущие (оборотные) средства, принятых еще до начала операционной деятельности предприятия. Поэтому эффективное управление основным капиталом предполагает ясное представление о специфике их функционирования и воспроизводства.

При оценке эффективности вложений предприятия в основные средства, анализа их эксплуатации и воспроизводства необходимо исходить из следующих принципиальных положений:

- функциональная полезность основных средств сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены во времени;
- момент физической замены (обновления) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты деятельности предприятия;
- эффективность использования основных средств оценивается по-разному: в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе, а также назначения. Поскольку основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности предприятия, но и социально-бытовую, эффективность их использования определяется не только экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами.

Основные средства и долгосрочные инвестиции в основные средства оказывают многоплановое и разностороннее влияние на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия. Характер этого влияния вставлен в табл. 7.1.

Таблица 7.1

**Влияние хозяйственных операций с основными средствами
на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия**

| Содержание операции | Влияние на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия |
|---|--|
| 1 | 2 |
| Получено безвозмездно от юридических и физических лиц | <p>Поступление основных средств Увеличивается размер собственного капитала предприятия. С одной стороны, это ведет к росту устойчивости финансового положения, с другой – к повышению удельного веса амортизационных отчислений и расходов на ремонт в себестоимости продукции, что при низкой фондоотдаче безвозмездно полученных основных средств может привести к уменьшению прибыли и рентабельности</p> <p>Увеличиваются внереализационные доходы предприятия на величину первоначальной или остаточной стоимости. Одновременно на сумму износа увеличиваются внереализационные расходы (убытки). На сумму расходов по доставке уменьшаются спецфонды, либо чистая прибыль, либо нераспределенная прибыль прошлых лет. В целом на сумму поступивших основных средств (за вычетом расходов по доставке) увеличивает балансовая прибыль</p> |
| Приобретение основных средств за плату | <p>Увеличиваются внеоборотные активы предприятия, изменяется структура капитала предприятия. В целом замедляется оборот всего капитала, сокращаются размеры наиболее ликвидных активов, ухудшается платежеспособность. На величину расходов по доставке и монтажу объектов уменьшается чистая прибыль или фонд накопления. Оборотные средства увеличиваются на сумму уплаченного НДС (списываются на уменьшение задолженности бюджету по НДС на реализованную продукцию в течение 6 месяцев). По приобретенным транспортным средствам помимо НДС уплачивается налог на приобретение транспортных средств. Издержки производства увеличиваются на сумму налога с владельцев транспортных средств</p> |

Продолжение табл. 7.1

| 1 | 2 |
|--|---|
| Долгосрочная аренда основных средств | Увеличивается сумма внеоборотных активов и сумма задолженности перед арендодателями. Периодически уменьшается денежная наличность на сумму арендной платы и процента за аренду. На сумму процента уменьшается чистая прибыль или фонд накопления |
| Текущая аренда основных средств | Увеличивается сумма внеоборотных активов и сумма задолженности перед арендодателями. Периодически уменьшается денежная наличность на сумму арендной платы и процента за аренду. На сумму процента уменьшается чистая прибыль или фонд накопления |
| Текущая аренда основных средств | Издержки арендатора увеличиваются на сумму арендной платы, а также на сумму расходов по капитальному ремонту (если это оговорено условиями договора аренды) |
| Безвозмездная аренда основных средств | Выбытие основных средств Чистая прибыль, или фонд накопления, или нераспределенная прибыль прошлых лет уменьшаются на величину остаточной стоимости переданных основных средств плюс расходы по выбытию, плюс НДС. Уменьшается сумма основных средств |
| Внесение вклада в уставный капитал дочернего предприятия | Вклад по цене соглашения выше остаточной ведет к росту внереализационных доходов предприятия. В противном случае убытки относят на уменьшение чистой прибыли или фонда накопления |
| Продажа основных средств | Формируется финансовый результат (прибыль или убыток) от прочей реализации, который увеличивает (уменьшает) балансовую прибыль предприятия. Уменьшается размер основных средств, повышается ликвидность баланса, ускоряется оборот всего капитала. Оптимальным вариантом продаж для налогообложения прибыли является реализация основных средств по рыночной стоимости. Однако оценка данной операции должна в первую очередь производиться с точки зрения производственной потребности предприятия в реализуемых объектах основных средств, возможности их замещения более производительными |

| 1 | 2 |
|-----------------------------|--|
| Ликвидация основных средств | Финансовый результат выявляется по каждому ликвидируемому объекту. Собственные источники предприятия уменьшаются на сумму недо внесенного в бюджет НДС и на сумму недоамортизации ликвидируемого объекта |

Финансовые показатели использования основных средств могут быть объединены в следующие группы:

1. Показатели объема, структуры и динамики основных средств.
2. Показатели воспроизводства и оборачиваемости основных средств.
3. Показатели эффективности использования основных средств.
4. Показатели эффективности затрат на содержание и эксплуатацию основных средств.
5. Показатели эффективности инвестиций в основные средства.

Полнота и достоверность расчета и анализа показателей использования основных средств зависят от степени совершенства бухгалтерского учета, слаженности систем регистрации операций с объектами основных средств, полноты заполнения учетных документов, точности отнесения объектов к учетным классификационным группам, достоверности инвентаризационных описей, глубины разработки и ведения регистров аналитического учета.

Финансовые методы оценки в основном ориентируются на определение будущей стоимости имущества и включают в себя методы капитализации доходов, методы дисконтирования денежных потоков.

Теоретические исследования и обобщение практики работ по проведению оценки имущества дают основание классифицировать методы оценки с более широких позиций, а именно (рис. 7.1):

- по отношению ко времени ее проведения;
- по отношению к потребителям оценочной информации;
- по отношению к процессу функционирования капитала.

Вместе с тем, исходя из приводимой схемы и принимая во внимание все многообразие других встречающихся в научной литературе видов и методов оценки, есть достаточные основания считать, что все они зародились и получили свое развитие на базе трех основных видов оценки: учетных (бухгалтерских); финансовых (бюджетных) и рыночных (маркетинговых) методов.

В учетных методах, как правило, используется историческая и текущая оценка стоимости капитала предприятия посредством исчисления: себестоимости, остаточной стоимости, восстановительной стоимости, текущей рыночной стоимости, ликвидационной стоимости.

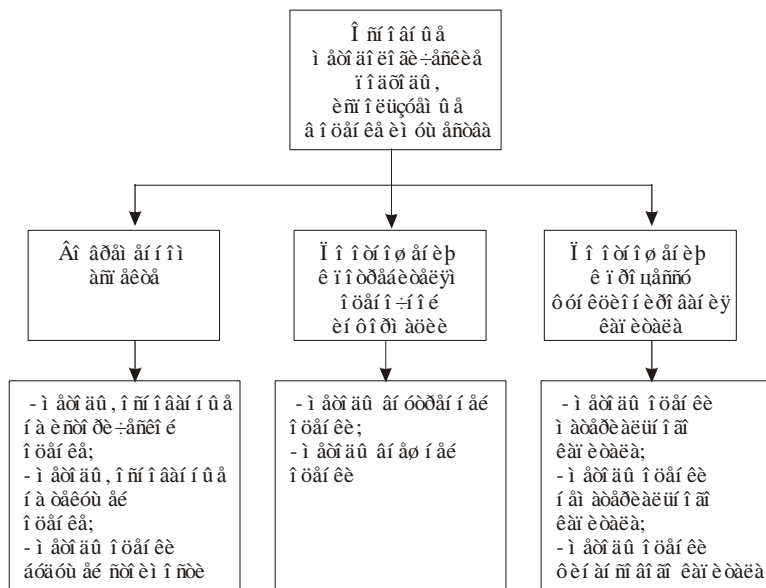


Рис. 7.1. Классификация методов оценки капитала предприятия

Маркетинговые (рыночные) методы оценки стоимости чаще всего используют понятия текущей и будущей стоимости объекта. Они основываются на использовании метода рынка капитала, метода анализа продаж (сделок), метода отраслевых коэффициентов.

В зависимости от используемой информационной базы различные направления в определении стоимости предприятия можно классифицировать, как это показано в табл. 7.2.

Таблица 7.2

Методы оценки рыночной стоимости предприятия

| Подход | Метод |
|--|--|
| 1 | 2 |
| Подход с точки зрения активов (имущественный подход) | Метод чистой балансовой стоимости материальных активов |
| | Метод чистой рыночной стоимости материальных активов |
| | Метод оценки стоимости воссоздания |
| | Метод оценки ликвидационной стоимости |

| 1 | 2 |
|--|--|
| Подход с точки зрения анализа рыночных данных или метода компании-аналога (рыночный, сравнительный подход) | Метод рынка капитала |
| | Метод сделок (продаж) |
| | Метод отраслевых коэффициентов |
| Подход с точки зрения «потока наличности» (доходный подход) | Метод капитализации нормализованного дохода |
| | Метод дисконтирования будущих денежных потоков |

7.2. Эффективность вложения капитала в основные средства

Эффективность инвестиций в основные средства зависит от множества факторов, среди которых важнейшими являются: отдача вложений, срок окупаемости инвестиций, инфляция, рентабельность инвестиций, наличие других, более эффективных направлений вложения капитала (финансовые активы, валютные операции и пр.).

Инвестирование, осуществляемое в форме капиталовложений или финансовых вложений, является наиболее трудной задачей финансового планирования и требует тщательного анализа. Решения в этой области требуют от предприятия принятия на себя долгосрочных обязательств, поэтому следует опираться на тщательное прогнозирование и обстоятельные оценки будущих вероятных условий, которые необходимы для обеспечения экономической прибыли, оправдывающей предполагаемые инвестиционные затраты.

При анализе инвестиционных затрат принципиально важной является необходимость продумывания нескольких альтернатив. Экономические расчеты, связанные с обоснованием инвестиционных решений, должны основываться на проектах и прогнозах доходов и затрат. Нельзя поддаваться соблазну экстраполировать ранее имевшиеся условия. Необходимо тщательное прогнозирование вероятных возможностей. Как говорил Е.А. Хелверт, «прошлое в лучшем случае слишком приблизительный советчик для будущих обстоятельств, а в худшем – неуместный».

Технико-экономическое обоснование инвестиций должно исходить (в той мере, в какой это возможно) из оценок относительной чувствительности результата к изменениям таких конкретных параметров, как цена изделия, затраты на сырье и т.д.

Экономические обоснования, связанные с инвестиционными проектами, неизбежно сталкиваются с решением следующих основных вопросов:

1. Какие дополнительные фонды потребуются, чтобы осуществить выбранную альтернативу?

2. Какие дополнительные доходные статьи будут созданы помимо и сверх уже существующих?

3. Какие затраты будут добавлены или устранены на основании принятого решения?

С точки зрения сложности экономического обоснования все инвестиционные проекты можно разделить на две категории. Первая категория – это проекты, предусматривающие замену изношенного или устаревшего оборудования при выпуске прибыльной продукции. Здесь имеется возможность положительного решения без детальной проработки, при условии дальнейшей целесообразности производства подобной продукции или применения технологического процесса. Издержки, которые понесет предприятие, будут компенсированы ростом прибыли. К этой же категории можно отнести так называемые вынужденные инвестиционные проекты, исполнение которых обязательно при работе на данном рынке. В таких проектах требования к норме рентабельности отсутствуют. Ко второй категории проектов можно отнести те проекты, которые предполагают увеличение производства уже производимой продукции и расширение рынка сбыта или переход на выпуск новой продукции и освоение нового рынка.

Продукция зачастую требует принятия глобальной концепции развития функционирования предприятия, поскольку связана со значительными затратами на достаточно большой временной интервал, и, следовательно, предполагает высококвалифицированную обработку представленных данных.

С финансовой точки зрения инвестиционный проект объединяет два самостоятельных процесса:

1) создание производственного и иного объекта;

2) последовательное получение прибыли.

Указанные процессы протекают последовательно или параллельно. В последнем случае предполагается, что отдача от инвестиций начинается еще до момента завершения процесса вложений. Оба процесса могут иметь разное распределение во времени, и это особенно важно с точки зрения изменения (флюктуации) стоимости денег во времени.

Вопрос о размерах требуемых инвестиций с точки зрения финансового планирования сводится к анализу и оценке экономической привлекательности инвестиционного проекта.

Чтобы вынести суждение об экономической привлекательности данного инвестиционного проекта, необходимо увязать между собой

три основных элемента: размер инвестиций (вложений) капитала, рабочий приток наличности (или прибыли) за жизненный срок проекта, период времени, в течение которого предполагается получать прибыль. Эволюция развития методов анализа, применяемых для этих целей, дает нам возможность выбора как простых решений, так и более сложных, с учетом передовых концепций оценки.

К простым методам оценки экономической привлекательности инвестиционного проекта относятся: срок окупаемости вложений, рентабельность капитальных вложений, средняя рентабельность за период жизни проекта, минимум приведенных затрат. Срок окупаемости вложений рассчитывается как отношение суммы капиталовложений к размеру годовой прибыли. Результатом такого расчета является число лет, необходимых для возмещения первоначальных затрат:

$$\dot{O} = \frac{\hat{E}}{D},$$

где T – срок окупаемости капиталовложений, лет;

K – объем (сумма) капиталовложений, тыс. руб.;

P – среднегодовая прибыль (чистый приток денежной наличности), тыс. руб.

Срок окупаемости не самый лучший показатель оценки прибыльности варианта капиталовложений. Основной недостаток его в том, что окупаемость относительно нечувствительна к продолжительности экономической жизни проекта. Скорость возмещения денег в данном случае ничего не говорит о прибыльности проекта. Другим недостатком является его неприменимость к проектам, имеющим различные распределения притока денежных средств по годам. Проект, характеризующийся возрастающими или понижающимися притоками денежных средств, не будет оценен должным образом.

Следовательно, критерий окупаемости должен использоваться осторожно. Сопоставимые оценки могут быть получены лишь при сравнении альтернативных вариантов инвестиций, имеющих одинаковый срок жизни и одинаковую структуру притока денежных средств. В противном случае применение критерия должно сопровождаться дополнительным анализом и расчетами.

Обратным сроком окупаемости является показатель рентабельности капиталовложений, т.е. первоначальных затрат:

$$r = \frac{P}{K} \cdot 100\%,$$

где r – рентабельность капиталовложений в %.

Этот критерий обладает теми же недостатками, что и срок окупаемости, поскольку он также не учитывает срок жизни инвестиционного

проекта. Рентабельность альтернативных проектов может быть одинаковой, а период жизни различаться на год, два, пять и более лет.

Третьим простым критерием экономического обоснования инвестиционного проекта является критерий средней рентабельности проекта:

$$\bar{r} = \frac{P}{K} \cdot 100,$$

где \bar{r} – средняя рентабельность проекта,

K – средняя за период величина капиталовложений, тыс. руб.

Этот критерий уже учитывает срок жизни инвестиционного проекта, хотя и очень приблизительно.

В отечественной практике для оценки эффективности вариантов капиталовложений чаще всего используется критерий минимума приведенных затрат (для равновеликих объемов производства):

$$Z_i = C_i = Ek_i \rightarrow \min,$$

где Z_i – приведенные затраты по i -му варианту;

C_i – себестоимость продукции по i -му варианту;

K_i – капиталовложения по i -му варианту;

E – норматив эффективности капиталовложений (0,20).

В настоящее время международная практика обоснования инвестиционных проектов использует следующие обобщающие показатели, позволяющие подготовить и оценить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств и размерах требуемых инвестиций:

– чистая текущая стоимость;

– рентабельность;

– внутренний и предельный уровни доходности (эффективности);

– период возврата капитальных вложений (срок окупаемости);

– максимальный денежный отток;

– точка безубыточности;

– показатель чистой стоимости (NPV) представляет собой разность совокупного дохода от реализации продукции, рассчитанного за период реализации проекта, и всех видов расходов, суммированных за тот же период с учетом фактора времени (т.е. с дисконтированием разновременных доходов и расходов).

Обоснование данного метода заключается в том, что, если суммарное значение денежных потоков равно нулю, поступлений от проекта хватает только на возврат вложенного капитала и получение минимального требуемого уровня доходности на этот капитал. Если же это суммарное значение положительно, значит проект обеспечивает больше поступлений, чем необходимо для обслуживания долга и выплат минимального уровня дохода учредителям и инвесторам компании. Естествен-

венно, что в случае наличия нескольких взаимоисключающих проектов, при прочих равных условиях, следует выбрать тот, NPV которого выше:

$$S = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1 + D_t)^2},$$

где S – эффект, получаемый от проекта;

T – срок жизни проекта в интервале планирования t;

R_t – результаты, достигаемые на t-м интервале планирования;

Z_t – затраты, осуществляемые на t-м интервале;

D_t – ставка дисконтирования на t-м интервале.

Внутренний предельный уровень доходности (эффективности) (IRR) определяется аналитически как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инвестиций, на практике чаще всего IRR находится перебором различных пороговых значений рентабельности. Проект считается рентабельным, если внутренний коэффициент эффективности не ниже исходного порогового значения.

Внутренний предельный уровень доходности – такая ставка дисконта, при которой современная стоимость всех поступлений от проекта равна современной стоимости затрат на него. Этот метод представляет собой ранжирование инвестиционных предложений путем использования понятия предельного уровня доходности вложений в активы предприятия.

В сущности, ставка дисконта, определяемая по методу IRR, представляет собой максимальный уровень стоимости привлекаемых для осуществления проекта источников финансирования, при которых сам проект остается безубыточным, предполагая либо полное реинвестирование всех полученных от осуществления проекта свободных денежных средств по ставке, равной IRR, либо использование их на погашение задолженности проекта. Если внутренний предельный уровень доходности превышает стоимость средств, вложенных в осуществление данного проекта, то проект можно рекомендовать к осуществлению, в противном случае осуществление проекта считается нецелесообразным. В то же время значение IRR для данного проекта может трактоваться как нижний гарантированный уровень прибыльности инвестиционных затрат, поскольку, если он, с учетом риска осуществления данного проекта, превышает среднюю стоимость капитала в данном секторе инвестиционной активности, проект также может быть рекомендован к осуществлению.

Максимальный денежный отток – это наибольшее отрицательное значение чистой текущей стоимости, рассчитанной нарастающим итогом. Этот показатель отражает необходимые размеры финансирования проекта и должен быть увязан с источниками покрытия всех затрат.

Он отражается в таблице денежных потоков и может быть выделен на графике финансового профиля проекта.

Норма безубыточности – минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором обеспечивается «нулевая» прибыль (доход от продаж равен издержкам производства). Определяется аналитически по формуле:

$$Q_{\text{нб}} = \frac{K_{\text{пр}} \cdot \text{ЭП}}{P_{\text{пр}} - C_{\text{пр}}}$$

или графическим методом, как правило, для условий полного освоения проектной мощности.

Методика оценки эффективности инвестиционных проектов включает несколько этапов.

На первом этапе производится сравнение показателя общей рентабельности инвестиционных проектов со средним процентом банковского кредита. Цель такого сравнения – поиск альтернативных, более выгодных направлений вложений капитала. Если расчетная рентабельность инвестиционного проекта ниже среднего процента банковского кредита, то проект должен быть отвергнут, поскольку выгоднее просто положить деньги в банк под проценты.

На втором этапе проводится сравнение рентабельности инвестиционных проектов со средним темпом инфляции в стране. Цель такого сравнения – минимизация потерь денежных средств от инфляции. Если темпы инфляции выше рентабельности проекта, то капитал предприятия с течением времени обесценится и не будет воспроизведен. Отдача от инвестиционного проекта должна быть выше средних темпов инфляции.

На третьем этапе производится сравнение проектов по объему требуемых инвестиций. Цель такого сравнения – минимизация потребности в кредитах, выбор менее капиталоемкого варианта инвестиций.

На четвертом этапе проводится сравнение проектов по срокам окупаемости. Цель такого сравнения – выбор варианта с минимальным сроком окупаемости. Чем раньше окупятся инвестиционные затраты предприятия, тем больше у него шансов на дальнейшее расширение производства, повышение общей эффективности хозяйственной деятельности.

Срок окупаемости инвестиционного проекта рассчитывается с учетом фактора времени путем деления суммы инвестиций на размер ежегодной прибыли от проекта.

На пятом этапе проводится оценка стабильности ежегодных (ежемесячных, квартальных) поступлений от реализации проекта. Критерий оценки на этом этапе неоднозначен. Инвестора может интересовать как равномерно распределенный по годам процесс отдачи по про-

екту, так и ускоренный (замедленный) процесс получения доходов от инвестиций к началу или к концу периода отдачи.

На шестом этапе осуществляется *сравнение общей рентабельности инвестиционных проектов без учета фактора времени*, т.е. дисконтирования доходов. Цель такого сравнения – выбор наиболее рентабельного проекта без коррекции на временные флюктуации показателей. Это возможно, если срок проекта мал или общее состояние экономики стабильное, устойчивое. На седьмом этапе проводится *сравнение общей рентабельности проектов с учетом фактора времени*. Будущие поступления и доходы приводятся к ценам начального периода, т.е. капитал будущего периода выражается в текущей (начальной) стоимости. При этом может использоваться Ионная формула капитализации доходов:

$$F_{\text{буд}} = F_{\text{тек}}(1 + r)^t,$$

где $F_{\text{буд}}$ – будущая стоимость капитала;
 $F_{\text{тек}}$ – текущая (начальная) стоимость капитала;
 r – ставка дисконта (наращивания капитала);
 t – число периодов (лет, месяцев и т.д.).

Используя эту формулу, можно будущие доходы оценить в текущей стоимости:

$$F_{\text{дн}} = \frac{F_{\text{дн}}}{(1 + r)^t}.$$

В приведенной методике последовательность этапов не является строго обязательной. Она лишь отражает тот факт, что при оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо учитывать одновременно многие факторы.

Для оценки эффективности капитальных вложений обычно используется показатель рентабельности по капиталу:

$$R_F = \frac{P}{F},$$

где P – прибыль;
 F – инвестированный капитал.

Источники финансирования воспроизводства основных средств подразделяются на собственные и заемные. Воспроизводство имеет две формы: *простое воспроизводство*, когда затраты на возмещение износа основных средств соответствуют по величине начисленной амортизации; *расширенное воспроизводство*, когда затраты на возмещение износа основных средств превышают сумму начисленной амортизации.

Затраты капитала на воспроизводство основных средств имеют долгосрочный характер и осуществляются в виде долгосрочных инве-

стиций (капитальных вложений) в новое строительство, в расширение и реконструкцию производства, в техническое перевооружение и в поддержку мощностей действующих предприятий.

К источникам собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных средств относятся:

- амортизация;
- износ нематериальных активов;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается основная задача управления основными активами предприятия?

2. Перечислите источники финансирования воспроизводства основных фондов.

3. Сколько этапов включает методика оценки эффективности инвестиционных проектов?

Тема 8. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Содержание и значение финансового анализа в деятельности предприятия.

8.2. Анализ финансового состояния предприятия.

8.1. Содержание и значение финансового анализа в деятельности предприятия

Цель и задачи финансового анализа. В современных условиях повышается самостоятельность предприятий в принятии и реализации управленческих решений, их экономическая и юридическая ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Объективно возрастает значение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Все это повышает роль финансового анализа в оценке производственной и коммерческой деятельности и прежде всего наличия, размещения и использования капитала и доходов. Результаты такого анализа необходимы прежде всего собственникам (акционерам), кредиторам, инвесторам, поставщикам, налоговым службам, менеджерам и руководителям предприятий.

Ключевой целью финансового анализа является получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится прежде всего к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков.

Локальные цели финансового анализа:

- определение финансового состояния предприятия;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- установление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Аналитика и управляющее (финансового менеджера) интересует как текущее финансовое положение предприятия (на месяц, квартал, год), так и его прогноз на более отдаленную перспективу.

Альтернативность целей финансового анализа определяют не только его временные границы. Она зависит также от целей, которые ставят перед собой пользователи финансовой информации.

Цели исследования достигаются в результате решения ряда аналитических задач:

- предварительный обзор бухгалтерской отчетности;
- характеристика имущества предприятия – внеоборотных и оборотных активов;

- оценка финансовой устойчивости;
- характеристика источников средств – собственных и заемных;
- анализ прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Данные задачи выражают конкретные цели анализа с учетом организационных, технических и методических возможностей его осуществления. Основными факторами в конечном счете являются объем и качество аналитической информации.

Чтобы принимать решения в сфере производства, сбыта, финансов, инвестиций и инноваций, руководству предприятия необходима систематическая деловая осведомленность по вопросам, которые являются результатом отбора, анализа и обобщения исходной информации.

На практике необходимо правильно читать информацию об исходных показателях, опираясь на цели анализа и управления. Основной принцип изучения аналитических показателей – дедуктивный метод, т.е. переход от общего к частному, но он должен использоваться многократно. В ходе такого анализа воспроизводится историческая и логическая последовательность экономических факторов и событий, направленность и сила их воздействия на результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Роль финансового анализа в принятии управленческих решений. Финансовый анализ является важным составным элементом финансового менеджмента. Финансовый менеджмент – это искусство управления финансами предприятий, т.е. денежными отношениями, связанными с формированием и использованием их капитала и доходов. Данное искусство управления проявляется в разработке рациональной финансовой стратегии и тактики с помощью диагностики внутренней и внешней экономической среды.

Диагностика внутренней среды включает в себя разработку мер по эффективному управлению активами, собственным и заемным капиталом предприятия.

Анализ внешней среды осуществляется по следующим параметрам:

- изучение динамики цен на товары и услуги;
- изучение ставок налогообложения и процентных ставок по банковским кредитам и депозитам, курса эмиссионных ценных бумаг;
- изучение деятельности конкурентов на товарном и финансовом рынках и др.

В результате проведенного анализа выявляются возможные альтернативные решения и осуществляется их оценка на предмет реализации.

Реальность принимаемых решений в значительной мере зависит от качества их аналитического обоснования. Введение с 2000 года нового порядка учета доходов и расходов предприятий, приближение форм бухгалтерской отчетности к требованиям международных стандартов

вызывает необходимость использования новой методики финансового анализа, соответствующей условиям рыночной экономики.

Данная методика важна для обоснования выбора делового партнера, определения степени финансовой устойчивости и деловой активности предприятия в условиях предпринимательского риска. Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия является его публичная бухгалтерская отчетность. Отчетность предприятия базируется на обобщении данных регистров бухгалтерского учета.

Субъектами анализа являются экономические службы предприятия, а также заинтересованные в его деятельности внешние пользователи информации. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов.

Например, собственникам важно установить эффективность использования активов, собственного и заемного капитала предприятия, их способность генерировать максимальный объем дохода (прибыли). Персонал заинтересован в информации о прибыльности и стабильности предприятия как работодателя с целью иметь гарантированную оплату своего труда и рабочее место.

Банки-кредиторы заинтересованы в информации, позволяющей определить целесообразность предоставления кредитов, условия их выдачи, оценить риск по возвратности кредитов и уплате процентов. Заимодавцев, предоставляющих долгосрочные ссуды клиентам, интересует не только ликвидность предприятия по краткосрочным обязательствам, но и его платежеспособность с позиции ее сохранения в будущем.

Инвесторов (в том числе потенциальных собственников) интересует оценка доходности и риска осуществляемых и прогнозируемых инвестиций, способность предприятия формировать прибыль и выплачивать дивиденды.

Поставщики и подрядчики заинтересованы в том, чтобы предприятие в срок рассчиталось по своим обязательствам за поставленные товары, оказанные услуги и выполненные для него работы, т.е. важна финансовая устойчивость как фактор стабильности партнера.

Покупатели и заказчики заинтересованы в информации, подтверждающей надежность сложившихся деловых связей и определяющей перспективы их дальнейшего развития.

Налоговые органы пользуются данными бухгалтерской отчетности для реализации своего права, предусмотренного Федеральным законом о несостоятельности (банкротстве), на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом в связи с неисполнением денежных обязательств перед бюджетами всех уровней. Критерием для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий является финансовая устойчивость и ликвидность предприятия.

Внутренние пользователи (руководители и менеджеры) на базе бухгалтерской отчетности осуществляют оценку показателей финансо-

вого состояния предприятия, устанавливают тенденции его развития, готовят информацию финансовой отчетности, обеспечивающую всех заинтересованных пользователей.

Информация бухгалтерской отчетности служит исходной базой для принятия решений по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Следовательно, финансовый анализ является прерогативой высшего звена управления предприятием, способного принимать решения по формированию и использованию капитала и доходов, а также влиять на движение денежных потоков.

Эффективность локальных управленческих решений по определению цены готового продукта, объема закупок материальных ресурсов или поставок готовой продукции, замены оборудования и технологии оценивается с точки зрения конечного финансового результата.

С помощью финансового анализа принимаются решения по:

- 1) краткосрочному финансированию предприятия (пополнение оборотных активов);
- 2) долгосрочному финансированию (вложение капитала в эффективные инвестиционные проекты и эмиссионные ценные бумаги);
- 3) выплате дивидендов владельцам акций;
- 4) мобилизации резервов экономического роста (роста объема продаж и прибыли).

Поскольку текущий финансовый анализ осуществляется на основе данных бухгалтерского баланса, то можно установить его взаимосвязь с принятием финансовых решений дирекцией предприятия (рис. 8.1).

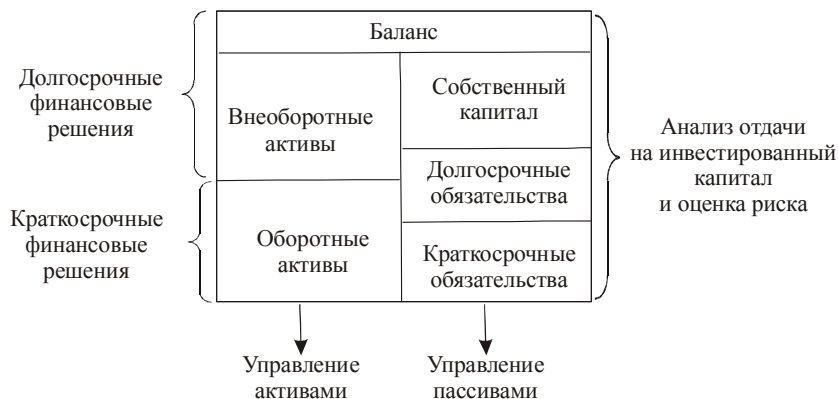


Рис. 8.1. Логика финансового анализа и его взаимосвязь с принятием и реализацией управленческих решений

Обеспечение пользователей (особенно внешних) полной и реальной информацией о финансовом состоянии предприятий является ключевой

задачей международных стандартов, в соответствии с которыми строится концепция развития современного российского бухгалтерского учета и отчетности.

Следовательно, информация, в которой заинтересованы все пользователи, должна давать возможность оценивать способности предприятия генерировать денежные средства, формировать прибыль, а также предоставлять возможность сравнивать информацию за разные периоды времени, чтобы принимать обоснованные управленческие решения.

8.2. Анализ финансового состояния предприятия

Анализ финансовой устойчивости. Финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. В анализе финансовой устойчивости важное место уделяется реальным активам. Реальные активы – это реально существующее собственное имущество и финансовые вложения по их действительной стоимости. Реальными активами не являются нематериальные активы, износ основных фондов и материалов, использование прибыли, заемные средства.

Для оценки финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта используется коэффициент автономии и коэффициент финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового состояния хозяйствующего субъекта от заемных источников средств. Он показывает долю собственных средств в общей сумме источников:

$$\hat{E}_a = \frac{\hat{I}}{\sum \hat{E}},$$

где K_a – коэффициент автономии;

M – собственные средства, руб.;

$\sum \hat{E}$ – общая сумма источников средств, руб.

Минимальное значение коэффициента принимается на уровне 0,6. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости и снижении риска финансовых затруднений.

Коэффициент финансовой устойчивости представляет собой соотношение собственных и заемных средств:

$$\hat{E}_o = \frac{\hat{I}}{(\hat{E} + Q)},$$

где K_y – коэффициент финансовой устойчивости;

К – кредиторская задолженность и другие пассивы, руб.;

З – заемные средства, руб.

Превышение собственных средств над заемными означает, что хозяйствующий субъект обладает достаточным запасом финансовой устойчивости и относительно независим от внешних финансовых источников.

Анализ кредитоспособности. Под *кредитоспособностью* хозяйствующего субъекта понимается наличие у него предпосылок для получения кредита и его возврата в срок. Кредитоспособность заемщика характеризуется его аккуратностью при расчетах по ранее полученным кредитам, текущим финансовым состоянием и возможностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников. Банк, прежде чем предоставить кредит, определяет степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен одним из важных показателей кредитоспособности – ликвидность.

Ликвидность хозяйствующего субъекта – это способность его быстро погасить свою задолженность. По существу, ликвидность хозяйствующего субъекта означает ликвидность его баланса. Ликвидность – это безусловная платежеспособность хозяйствующего субъекта, предполагает постоянное равенство между активами и обязательствами как по общей сумме, так и по срокам наступления. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединенными и по срокам погашения, и в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы хозяйствующего субъекта разделяются на следующие группы:

А1 – наиболее ликвидные активы (все денежные средства хозяйствующего субъекта (наличные и на счетах) и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги));

А2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность и прочие активы);

А3 – медленно реализуемые активы (статья раздела II актива «Запасы и затраты» за исключением статьи «Расходы будущих периодов», а также статей «Долгосрочные финансовые вложения», «Расчеты с учредителями» из раздела I актива);

А4 – трудно реализуемые активы. Это «Основные средства», «Нематериальные активы», «Незавершенные капитальные вложения». Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 – наиболее срочные пассивы (кредиторская задолженность и прочие пассивы);

П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и заемные средства);

П3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и заемные средства);

П4 – постоянные пассивы (статьи из раздела I пассива «Источники собственных средств»); для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы уменьшается на сумму статьи «Расходы будущих периодов». Баланс считается абсолютно ликвидным, если

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4.$$

Ликвидность можно определить с помощью ряда коэффициентов:

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$\hat{E}_{\text{абс}} = \frac{\dot{A}1}{\ddot{I}1 + \ddot{I}2},$$

нормативное значение 0,05–0,2;

Коэффициент быстрой ликвидности:

$$\hat{E}_{\text{бл}} = \frac{\dot{A}1 + \dot{A}2}{\ddot{I}1 + \ddot{I}2},$$

нормативное значение 0,5–1;

Коэффициент текущей ликвидности:

$$\hat{E}_{\text{те}} = \frac{\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3}{\ddot{I}1 + \ddot{I}2},$$

нормативное значение 1,5–2.

Кроме данных показателей можно рассчитать коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами:

$$\hat{E}_{\text{ин}} = \frac{\ddot{I}4 - \dot{A}4}{\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3}.$$

Финансовый левиредж направлен на повышение рентабельности собственных средств.

Анализ использования капитала. Вложение капитала должно быть эффективным. Под эффективностью использования капитала понимается величина прибыли, приходящаяся на один рубль вложенного капитала.

Речь идет о комплексном понятии, включающем в себя движение оборотных средств, основных фондов, нематериальных активов.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется их оборачиваемостью. **Оборачиваемость** оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях (оборотная

оборотных средств в днях) или количеством оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости).

Продолжительность одного оборота (оборачиваемость оборотных средств в днях) представляет собой *отношение среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки за анализируемый период*:

$$Z = \frac{O_{xt}}{B},$$

где Z – оборачиваемость оборотных средств в днях;

O – средний остаток оборотных средств, руб.;

t – число дней анализируемого периода (90, 360);

B – выручка от реализации за анализируемый период, руб.

Коэффициент оборачиваемости **оборотных** средств характеризует размер объема выручки от реализации в расчете на один рубль оборотных средств:

$$\hat{E}_0 = \frac{B}{O},$$

где K – коэффициент оборачиваемости, обороты.

Обратным к коэффициенту оборачиваемости оборотных средств является коэффициент загрузки средств в обороте.

Рост коэффициента оборачиваемости свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств.

Эффективность использования основных фондов измеряется показателями фондоотдачи и фондоемкости.

Фондоотдача основных фондов определяется *отношением объема выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных фондов*.

Фондоотдача нематериальных активов определяется *отношением объема выручки к среднегодовой стоимости нематериальных активов*. Рост фондоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов и нематериальных активов.

Фондоемкость есть *величина, обратная фондоотдаче*. Капитал в целом представляет собой сумму оборотных средств, основных фондов, нематериальных активов. Рентабельность капитала может быть выражена следующей формулой, характеризующей его структуру:

$$R = \frac{\ddot{I} \cdot 100}{\ddot{O}} \cdot \frac{1}{\frac{1}{\hat{E}_i} + \frac{1}{\hat{O}} + \frac{1}{\hat{O}_e}},$$

где R – уровень рентабельности капитала, %;

\ddot{I} – балансовая прибыль, руб.;

T – выручка, руб.;

K_0 – коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты;

Φ – фондоотдача основных фондов;

Φ_n – фондоотдача нематериальных активов.

Одной из возможностей капитала приносить доход не ниже гарантированного банком может являться цена хозяйствующего субъекта, известного под названием «цена фирмы». Это комплексный показатель, отражающий доходность, перспективы развития и положение хозяйствующего субъекта на рынке.

Цена фирмы определяется по формуле

$$\ddot{O} = \frac{\times}{\dot{I}} - \hat{E},$$

где \ddot{O} – цена фирмы, руб.;

\times – годовая чистая прибыль, руб.;

\dot{I} – размер банковского процента в долях единицы;

\hat{E} – балансовая стоимость активов, руб.

Анализ уровня самофинансирования. Самофинансирование означает финансирование за счет собственных источников – амортизационных отчислений и прибыли.

Уровень самофинансирования оценивается с помощью коэффициента самофинансирования:

$$\hat{E}_n = \frac{\dot{I} + \dot{A}}{\hat{E} + \dot{C}},$$

где \dot{I} – прибыль, направляемая в фонд накопления, руб.;

\dot{A} – амортизационные отчисления, руб.;

\dot{C} – заемные средства, руб.;

\dot{Z} – кредиторская задолженность и другие привлеченные средства, руб.

Данный коэффициент показывает соотношение источников финансовых ресурсов, т.е. во сколько раз собственные источники финансовых ресурсов превышают заемные и привлеченные средства, а также характеризует определенный запас финансовой прочности хозяйствующего субъекта. Чем больше величина этого коэффициента, тем выше уровень самофинансирования.

Контрольные вопросы

1. Чему должны быть подчинены цели финансовой стратегии предприятия?

2. В чем проявляется взаимосвязь показателей, используемых в анализе финансового состояния?

3. Перечислите основные задачи анализа финансового состояния.

Тема 9. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

9.1. Содержание и цели финансового планирования.

9.2. Оперативное финансовое планирование.

9.3. Перспективное финансовое планирование.

9.1. Содержание и цели финансового планирования

Хозяйствующий субъект – самостоятельный экономический субъект рыночной экономики. Он сам определяет направления и величину использования прибыли, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов. В этих условиях целью планирования финансов является определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины финансовых показателей. К таким показателям относятся, прежде всего, собственные оборотные средства, амортизационные отчисления, кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, прибыль, налоги, уплачиваемые из прибыли, и др.

К задачам планирования финансов относятся:

1) обеспечение производственно-торгового процесса необходимыми финансовыми ресурсами. Определение плановых объемов необходимых денежных фондов и направления их расходования;

2) установление финансовых отношений с бюджетом, банком, страховыми организациями и другими хозяйствующими субъектами;

3) выявление путей наиболее рационального вложения капитала и резервов по его эффективному использованию;

4) увеличение прибыли за счет экономного использования денежных средств;

5) осуществление контроля за образованием и расходованием денежных средств и эффективным вложением капитала.

Важный момент финансового планирования – его стратегия.

Содержанием стратегии финансового планирования хозяйствующего субъекта является определение его центров доходов (прибыли) и центров расходов. Центр доходов хозяйствующего субъекта – это его подразделение, которое приносит ему максимальную прибыль. Центр расходов – это подразделение хозяйствующего субъекта, являющееся малорентабельным или вообще некоммерческим, но играющим важную роль в общем производственно-торговом процессе. Например, в западной экономике многие фирмы придерживаются правила «двадцать на восемьдесят», т.е. 20% затрат капитала должны давать 80% прибыли. Следовательно, остальные 80% вложений капитала приносят только

20% прибыли. Планирование финансовых показателей осуществляется посредством определенных методов.

Методы планирования – это конкретные способы и приемы расчетов показателей. При планировании финансовых показателей могут применяться следующие методы: нормативный, расчетно-аналитический, балансовый, метод оптимизации плановых решений, экономико-математическое моделирование.

Сущность и содержание нормативного метода планирования финансовых показателей заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах и их источниках. Такими нормативами являются ставки налогов, ставки тарифных взносов и сборов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах и др. В финансовом планировании применяется целая система норм и нормативов, которая включает:

- федеральные нормативы;
- нормативы отдельных субъектов Российской Федерации (республиканские, краевые, областные, автономных образований);
- местные нормативы;
- нормативы хозяйствующего субъекта;
- отраслевые нормативы.

Федеральные нормативы являются едиными для всей территории Российской Федерации, для всех отраслей и хозяйствующих субъектов. К ним относятся ставки федеральных налогов, нормы амортизации основных фондов, ставки тарифных взносов на государственное социальное страхование и др. Нормативы отдельных субъектов Российской Федерации и местные нормативы действуют в отдельных регионах Российской Федерации. Они охватывают ставки республиканских и местных налогов, тарифных взносов и сборов и др. Отраслевые нормативы применяются в масштабах отдельных отраслей или по группам организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов (малые предприятия, акционерные общества и т.п.). Эти нормативы включают нормы предельных уровней рентабельности предприятий-монополистов, предельные нормы отчислений в резервный фонд, нормы льгот по налогообложению и др.

Нормативы хозяйствующего субъекта – это нормативы, разрабатываемые непосредственно хозяйствующим субъектом и используемые им для регулирования производственно-торгового процесса и финансовой деятельности, контроля за использованием финансовых ресурсов, других целей по эффективному вложению капитала. К этим нормативам относятся: нормы потребности в оборотных средствах; нормы кредиторской задолженности, постоянно находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта; нормы запасов сырья, материалов, товаров, тары; нормативы распределения финансовых ресурсов и прибыли; нормативы отчислений в ремонтный фонд и др. *Нормативный*

метод планирования является самым простым. Зная норматив и объемный показатель, можно легко рассчитать плановый показатель.

Сущность и содержание *расчетно-аналитического метода планирования* финансовых показателей заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Данный метод планирования используется при отсутствии технико-экономических нормативов, а взаимосвязь между показателями может быть установлена не прямо, а косвенно, на основе анализа их динамики и связей. В основе этого метода лежит применение экспертной оценки (рис. 9.1).

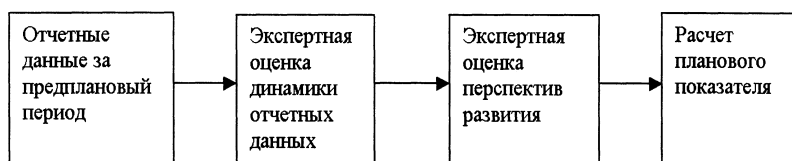


Рис. 9.1. Схема расчетно-аналитического метода планирования

Расчетно-аналитический метод широко применяется при планировании суммы прибыли и доходов, при определении величины отчислений от прибыли в фонды накопления, потребления, резервный и т.п.

Сущность и содержание балансового метода планирования финансовых показателей заключается в том, что путем построения балансовых показателей увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Балансовый метод применяется прежде всего при планировании распределения прибыли и других финансовых ресурсов, планировании потребности поступлений средств в финансовые фонды (фонд накопления, фонд потребления и др.) и т.п. Например, балансовая увязка по финансовым фондам имеет вид

$$O_{\text{н}} + П = Р + O_{\text{к}},$$

где $O_{\text{н}}$ – остаток средств фонда на начало планового периода, руб.;

$П$ – поступление средств в фонд, руб.;

$Р$ – расходование средств фонда, руб.;

$O_{\text{к}}$ – остаток средств фонда на конец планового периода, руб.

Сущность и содержание **метода оптимизации плановых решений** сводятся к разработке нескольких вариантов плановых расчетов, чтобы выбрать из них наиболее оптимальный. При этом могут применяться разные критерии выбора:

- минимум приведенных затрат;
- максимум приведенной прибыли;

- минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;
- минимум текущих затрат;
- минимум времени на оборот капитала, т.е. ускорение оборачиваемости средств;
- максимум дохода на 1 руб. вложенного капитала;
- максимум рентабельности капитала (или суммы прибыли на 1 руб. вложенного капитала);
- максимум сохранности финансовых ресурсов, т.е. минимум финансовых потерь (финансового или валютного риска).

Сущность и содержание экономико-математического моделирования в планировании финансовых показателей заключаются в том, что оно позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное математическое описание экономического процесса, другими словами, описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д.).

В модель включаются только основные (определяющие) факторы. Она может строиться по функциональной или корреляционной связи.

При расчете моделей планирования первостепенное значение имеет определение периода исследования. Он должен браться таким, чтобы исходные данные были однородными. При этом следует иметь в виду, что слишком малый период исследования не позволяет выявить общие закономерности. В то же время нельзя брать и слишком большой период, так как любые экономические закономерности непостоянны и могут существенно изменяться в течение длительного времени. В связи с этим при практической плановой работе наиболее целесообразно использовать для перспективного планирования годовые данные финансовой деятельности за 5 лет, а для текущего (годового) планирования – квартальные данные за 1–2 года. При существенных изменениях условий работы хозяйствующего субъекта в плановом периоде в рассчитанные на основе экономико-математических моделей показатели вносятся необходимые коррективы. Экономико-математическое моделирование позволяет также перейти к планированию от средних величин к оптимальным. Повышение уровня научно обоснованного планового показателя требует разработки нескольких вариантов планового показателя, исходящих из различных условий и путей развития хозяйствующего субъекта, с последующим отбором оптимального варианта. Для нахождения такого оптимального варианта также используются экономико-математические модели. Построение экономико-математической модели финансового показателя складывается из следующих основных этапов:

Изучение динамики финансового показателя за определенный отрезок времени и выявление факторов, влияющих на направление этой динамики.

Расчет модели функциональной зависимости финансового показателя от определяющих факторов.

Разработка различных вариантов плана финансового показателя.

Анализ и экспертная оценка перспектив развития плановых финансовых показателей.

Принятие планового решения. Выбор оптимального варианта.

Алгоритм разработки планового показателя может быть представлен в виде следующей схемы (рис. 9.2).

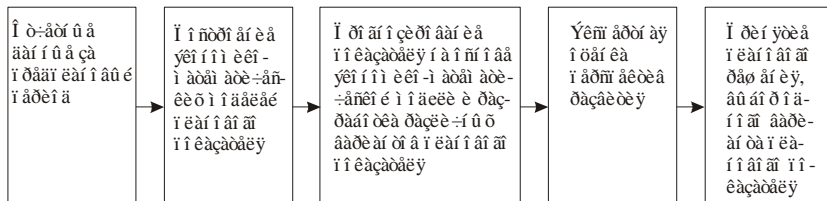


Рис. 9.2. Процесс разработки планового показателя с применением экономико-математической модели

В экономико-математическую модель должны включаться не все, а только основные факторы. Проверка качества моделей производится практикой. Практика применения моделей показывает, что сложные модели с множеством параметров оказываются зачастую непригодными для практического использования.

9.2. Оперативное финансовое планирование

Оперативное финансовое планирование представляет собой разработку оперативных финансовых планов: кредитного, кассового, платежного календаря и др.

Кредитный план – план поступлений заемных средств и возврата их в намеченные договорными сроками.

Кассовый план является планом оборота наличных денежных средств, отражающим поступления и выплаты наличных денег через кассу хозяйствующего субъекта. Своевременная обеспеченность наличными денежными средствами характеризует состояние финансовых отношений между хозяйствующим субъектом и его трудовым коллективом. Поэтому составление кассовых планов и контроль за их выполнением имеют важное значение для повышения платежеспособности, предопределяющей всю финансово-коммерческую деятельность хозяй-

ствующего субъекта. Кассовый план составляется на квартал. Он состоит из четырех разделов и имеет следующую форму (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Кассовый план хозяйствующего субъекта на квартал

| Показатели | Сумма, млн руб. |
|--|---------------------|
| 1. Поступление наличных денег, кроме средств, получаемых в банке | |
| 1.1. Товарооборот от реализации продукции | 2700 |
| 1.2. Прочие поступления | - |
| 1.3. Итого поступлений | 2700 |
| Из них: расходятся на месте сдается в кассу банка | 400 2300 |
| 2. Расход наличных денег | |
| 2.1. На оплату труда | 5700 |
| 2.2. На командировочные расходы | 200 |
| 2.3. На хозяйственно-операционные расходы | 50 |
| 2.4. Итого | 5950 |
| 3. Расчет выплат заработной платы | |
| 3.1. Фонд оплаты труда | 5700 |
| 3.2. Прочие выплаты | - |
| 3.3. Общая сумма фонда оплаты труда | 5700 |
| 3.4. Удержания В том числе: Налоги Добровольное страхование За питание Прочие удержания | 684 6 - 10 |
| 3.5. Подлежат выдаче В том числе: – из выручки – из наличных денег, полученных в банке | 5000 200 4800 |
| 4. Календарь выдачи заработной платы и приравненных к ней выплат | |
| Дата | 4 |

Платежный календарь – это план рациональной организации оперативной финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, в котором календарно взаимосвязаны все источники поступлений денежных средств (выручка от реализации, кредиты и займы, прочие поступления) с расходами на осуществление финансово-коммерческой деятельности. Платежный календарь отражает доходы, поступления средств, отношения с бюджетом по налогам, кредитные отношения, поэтому он охватывает движение всех денежных средств хозяйствующего субъекта. Он также используется для контроля за платежеспособностью и кредитоспособностью, составляется по всем статьям денежных поступлений и расходов, проходящих через расчетный и ссудные счета хозяйствующего субъекта в банке, что позволяет определить обеспеченность за счет собственных и заемных финансовых средств выполнения всех обязательств по платежам. Платежный календарь разрабатывается прежде всего путем уточнения и конкретизации плановых показателей очередного квартала и разбивки этих показателей по месяцам. Затем показатели можно уточнить и разбить на более мелкие периоды (пятнадцатки, недели). В платежном календаре поступление денег и денежные расходы должны быть сбалансированы. Если денежные поступления превышают расход денег, то в балансе отражаются денежные накопления (остаток средств на расчетном счете), что, в свою очередь, определяет платежеспособность и устойчивость финансового состояния хозяйствующего субъекта на предстоящий планируемый период.

Превышение планируемых расходов над ожидаемым поступлением денежных средств (вместе с переходящим остатком средств на расчетном счете) означает недостаточность собственных возможностей хозяйствующего субъекта для их покрытия (неплатежеспособность), что свидетельствует об ухудшении финансового состояния. В этом случае необходимо перенести часть непервоочередных расходов на следующий календарный период или принять оперативные меры по изысканию дополнительных источников. Платежный календарь составляется исходя из конкретных данных оперативного учета операций по расчетному счету в банке, учета сдачи расчетных документов в банк сведений о состоянии срочных и просроченных платежей, расчетов с дебиторами и кредиторами, об остатках задолженности по срочным и просроченным ссудам и т.п. Платежный календарь составляется по примерной форме, отраженной в табл. 9.2.

По данным табл. 9.2, на дату составления платежного календаря хозяйствующий субъект является платежеспособным.

Таблица 9.2

Платежный календарь по расчетному счету хозяйствующего субъекта на первую неделю месяца

| Показатели | Сумма, млн руб. |
|---|-----------------|
| 1. Расходы денежных средств | |
| 1.1. Неотложные нужды | 200 |
| 1.2. Заработная плата и приравненные к ней платежи | 440 |
| 1.3. Налоги | 120 |
| 1.4. Оплата счетов продавцов за товарно-материальные ценности | 320 |
| 1.5. Просроченная кредиторская задолженность | 70 |
| 1.6. Погашение ссуд банка | - |
| 1.7. Уплата процентов за кредит | - |
| 1.8. Прочие расходы | 60 |
| 1.9. Итого расходов | 1110 |
| 2. Поступление денежных средств | |
| 2.1. От реализации продукции | 1420 |
| 2.2. От реализации ненужных товарно-материальных ценностей | - |
| 2.3. Поступления просроченной дебиторской задолженности | 5 |
| 2.4. Прочие поступления | 45 |
| 2.5. Итого поступлений | 1470 |
| 3. Балансирующие статьи | |
| 3.1. Превышение поступлений над расходами | 360 |
| 3.2. Превышение расходов над поступлениями | - |

Финансы – это система отношений, возникающих при денежном потоке. Денежный поток есть оборот денег, протекающий непрерывно во времени, который включает в себя поступление денег (приток денег) и их расходование (отток денег). Движение денежных средств отражается в плане денежных потоков.

В плане денежных потоков все поступления денег (выручка от реализации продукции, услуг, работ, амортизационные отчисления, прибыль от реализации имущества и активов, взносы в уставный капитал,

полученные кредиты и др.) и все расходы денег (затраты на производство и реализацию продукции, услуг, работ, уплата налогов, выплата дивидендов, погашение кредитов и т.п.) отражаются в периоды времени, соответствующие фактическим датам осуществления этих платежей с учетом времени задержки оплаты за реализованную продукцию, работы, услуги, времени задержки платежей за поставки сырья и материалов, условий реализации продукции (авансовые платежи, рассрочка платежей), а также условий формирования производственных запасов.

Хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта подразделяется на три вида: производственно-торговая, инвестиционная, финансовая. Для каждого из них определяется показатель «каш флоу» (cash flow).

«Каш флоу» (от англ. cash – деньги, денежная наличность; flow – поток, течь) означает денежный поток, поток денежной наличности или просто денежную наличность. Показатель «каш флоу» означает ту часть денежных средств, которая остается у хозяйствующего субъекта, хотя бы и временно, до дальнейшего их распределения.

«Каш флоу» от производственно-торговой деятельности равен сумме амортизационных отчислений, чистой прибыли и других денежных запасов (КФ):

$$\text{КФ} = \text{А} + \text{П} + \text{Н} + \text{К} + \text{У},$$

где А – амортизационные отчисления, руб.;

П – чистая прибыль, руб.;

Н – неиспользованные средства ремонтного фонда и фондов специального и целевого назначения, руб.;

К – кредиторская задолженность, постоянно сходящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, руб.;

У – прирост стоимости основных фондов и нематериальных активов в результате их переоценки, руб.

«Каш флоу» от производственно-торговой деятельности показывает, как хозяйствующий субъект выполняет свою основную функцию – *производить и реализовывать продукцию* (работы, услуги).

В разделе «каш флоу» от инвестиционной деятельности отражаются платежи за приобретенное имущество и активы, а источником поступления денег служат денежные средства от реализации имущества и активов. В этом разделе следует указать не только затраты на вновь приобретенное имущество и активы, но и их балансовую стоимость, находящуюся в собственности хозяйствующего субъекта на начало планового периода.

В разделе «каш флоу» от финансовой деятельности в качестве источников поступления денег учитывают акционерный капитал, взятые кредиты и займы, полученные проценты, дивиденды и другие вклады. В качестве денежных выплат учитывают погашение кредитов и займов, выплаченные дивиденды, проценты, сделанные вклады и др.

Сумма «каш флоу» каждого из разделов «Плана денежных потоков» будет составлять остаток ликвидных средств в соответствующий период. Чем выше сумма этого остатка, тем лучше финансовое положение хозяйствующего субъекта.

План денежных потоков заканчивается составлением «каш-баланса». На конец расчетного периода он будет равен сумме «каш-баланса» предыдущего периода плюс остатки ликвидных средств текущего периода времени.

Целью финансирования является обеспечение положительной суммы остатка ликвидных средств во все периоды времени.

Это будет свидетельствовать о финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Поэтому величина «каш-баланса» должна быть всегда положительной. Отрицательная величина «каш-баланса» означает, что хозяйствующий субъект не в состоянии за счет денежных средств, находящихся в его распоряжении (собственных и чужих), покрыть свои расходы, т.е. фактически является банкротом.

План денежных потоков (табл. 9.3) является документом, позволяющим определить потребность в капитале и служащим для оценки эффективности использования капитала.

На практике датой окупаемости инвестиционного проекта является день, когда величина «каш-флоу» от производственно-торговой деятельности станет равной сумме инвестиций.

План денежных потоков (табл. 9.3) целесообразно составлять в динамике, например, по годам или по кварталам.

Таблица 9.3

План денежных потоков хозяйствующего субъекта на год

| Показатели | Отчетный год | Плановый год |
|--|--------------|--------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Выручка | 63 000 | 74 500 |
| НДС и акцизы | 10 300 | 13 950 |
| Себестоимость | 42 500 | 46 360 |
| В том числе амортизационные отчисления | 3980 | 4200 |
| Налоги, уплачиваемые из прибыли | 3300 | 6220 |
| Другие денежные запасы (неиспользованные средства денежных фондов) | 400 | 480 |

Окончание табл. 9.3

| 1 | 2 | 3 |
|--|--------|--------|
| Кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта | 190 | 266 |
| «Каш флоу» от производственно – торговой деятельности (стр. 1 – стр. 2 – стр. 3+ стр. 4 – стр. 5 +стр. 6+стр. 7) | 11 470 | 12 916 |
| Поступления от продажи имущества и активов | 925 | 24,4 |
| Платежи за приобретение имущества и активы | 300 | 674,4 |
| «Каш флоу» от инвестиционной деятельности (стр. 9 – стр. 10) | -275 | -650 |
| Добавочный капитал | - | 42 |
| Заемный капитал (взятые кредиты) | - | 10 |
| Выплаты в погашение кредитов и процентов по ним | 6 | 4 |
| Выплаты дивидендов | 165 | 180 |
| «Каш флоу» от финансовой деятельности (стр. 12+стр. 13 – стр. 14 – стр. 15) | -171 | -132 |
| «Каш-баланс» на начало года | 25 200 | 36 224 |
| «Каш-баланс» на конец года | 36224 | 48358 |

По данным табл. 9.3, хозяйствующий субъект имеет на конец планового года положительный «каш-баланс» в размере 48 358 млн руб., который возрастет за год на 12 134 млн руб., или на 33,5%. «Каш флоу» от производственно-торговой деятельности также имеет величину положительную. Все это свидетельствует о финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

9.3. Перспективное финансовое планирование

Перспективное финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства, является главной формой реализации целей предприятия.

Перспективное финансовое планирование в современных условиях охватывает период времени от одного года до трёх лет. Однако такой временной интервал носит условный характер, поскольку зависит от экономической стабильности и возможности прогнозирования объёмов финансовых ресурсов и направлений их использования.

Перспективное планирование включает разработку финансовой стратегии предприятия и прогнозирование финансовой деятельности. **Разработка финансовой стратегии** представляет собой особую область финансового планирования, так как, являясь составной частью общей стратегии экономического развития, она должна быть согласована с целями и направлениями, сформулированными общей стратегией. В свою очередь финансовая стратегия оказывает влияние на общую стратегию предприятия. Изменение ситуации на финансовом рынке влечёт за собой корректировку финансовой, а затем и общей стратегии развития хозяйственного субъекта.

Другими словами, в рамках стратегического планирования определяются долгосрочные ориентиры развития и цели предприятия, долгосрочный курс действий по достижению цели и распределению ресурсов. В ходе стратегического планирования ведётся активный поиск альтернативных вариантов, осуществляется выбор лучшего из них и построение на этой основе стратегии развития предприятия.

Финансовая стратегия предполагает определение долгосрочных целей финансовой деятельности и выбор наиболее эффективных способов их достижения.

Цели финансовой стратегии должны быть подчинены общей стратегии развития и направлены на максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Важным моментом при разработке финансовой стратегии является определение периода её реализации. На него воздействует ряд факторов, к основным из них следует отнести:

- динамику макроэкономических процессов;
- тенденции развития отечественного финансового рынка (с учётом зависимости от мировых финансовых рынков);
- отраслевую принадлежность предприятия и специфику производственной деятельности.

На основе финансовой стратегии определяется **финансовая политика** предприятия по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т.д.

Важное значение при формировании финансовой стратегии имеет учёт факторов риска.

Основу перспективного планирования составляет *прогнозирование*, которое является воплощением стратегии компании на рынке. Прогнозирование (от греч. prognosis – предвидение) состоит в изучении возможного финансового состояния предприятия на длительную перспективу. В отличие от планирования задачей прогнозирования не является реализация разработанных прогнозов на практике, так как они представляют собой лишь предвидение возможных изменений. Прогнозирование предполагает разработку альтернативных финансовых показателей и параметров, использование которых при наметившихся (но заранее спрогнозированных) тенденци-

ях изменения ситуации на рынке позволяет определить один из вариантов развития финансового положения предприятия.

Состав показателей прогноза может значительно отличаться от состава показателей будущего плана. Прогноз может казаться в чём-то менее подробным, чем расчёты плановых заданий, а в чём-то он будет более детально проработан.

Основой прогнозирования является обобщение и анализ имеющейся информации с последующим моделированием возможных вариантов развития ситуаций и финансовых показателей. Методы и способы прогнозирования должны быть достаточно динамичными для того, чтобы своевременно учесть эти изменения.

Отправной момент прогнозирования – признание факта стабильности изменений основных показателей деятельности хозяйствующего субъекта от одного отчётного периода к другому. Это положение тем более верно, что информационной базой прогнозов является бухгалтерская и статистическая отчётность предприятия.

Результатом перспективного финансового планирования является разработка трёх основных финансовых документов:

- прогноза отчёта о прибылях и убытках;
- прогноза движения денежных средств;
- прогноза бухгалтерского баланса.

Основной целью построения этих документов является оценка финансового положения предприятия на конец планируемого периода.

Для составления прогнозных финансовых документов важно правильно определить *объём будущих продаж* (объём реализованной продукции). Это необходимо для организации производственного процесса, эффективного распределения средств, контроля над запасами. Прогноз объёмов продаж даёт представление о той доле рынка, которую предприятие предполагает завоевать своей продукцией.

Как правило, прогнозы объёмов продаж составляются на три года. Годовые прогнозы объёмов продаж разбиты по кварталам и месяцам. Чем короче прогнозы продаж, тем точнее и конкретнее должна быть содержащаяся в них информация. Это связано с тем, что в первый год производства уже известны покупатели продукции; расчёты на второй и третий годы носят характер прогнозов, которые составлены на основе маркетинговых исследований.

Объём будущих продаж можно рассчитать, используя следующие методы.

Эвристический метод основан на усреднении сведений, полученных при интервьюировании различных участников рынка: работников торговли, специалистов маркетинговых служб, покупателей. Положительной чертой этого метода является то, что он представляет достаточно точную информацию о нуждах потребителя, однако не учитывает высокую вероятность изменения рыночной конъюнктуры.

Анализ временных рядов используется для учёта временных колебаний объёма продаж продукции (работ, услуг). Включает метод экстраполяции, анализ сезонности, анализ цикличности. **Метод экстраполяции** заключается в распространении выводов, полученных в результате наблюдений за объёмом продаж в течение выбранного периода времени, на будущее. Например, анализ тенденции изменения продаж с 1993 по 1997 гг. будет являться базой для определения объёма продаж на прогнозируемый период.

Большое влияние на объёмы продаж оказывает *фактор сезонности*, например, продажа бытовой отопительной аппаратуры неравномерно распределяется в течение года, увеличиваясь в осенне-зимний период.

Метод анализа цикличности позволяет выявить изменения в объёме продаж, связанные с временем потребления продукции. Например, объёмы продаж кирпича и цемента тесно увязываются с планами строительства. И поэтому этот метод широко используется преимущественно в отраслях с ярко выраженной цикличностью.

Эконометрические модели. С помощью этих моделей определяется корреляция размера продаж от изменений внешней среды предприятия, в том числе макроэкономических переменных (темпы роста ВВП, изменение учётной ставки ЦБ РФ, темпа инфляции и т.п.), а также от отраслевых показателей (состояние отрасли, уровень конкуренции в ней, ёмкость отраслевого рынка).

Сочетание результатов, полученных с помощью исследования этих методов, позволяет учесть факторы внешней и внутренней среды в их динамике.

С помощью **прогнозного отчёта о прибылях и убытках** определяется величина получаемой прибыли в предстоящем периоде. Данный прогноз отчёта о прибылях и убытках содержит следующие статьи:

1. Выручка от реализации продукции (за минусом НДС и акцизов).
2. Себестоимость реализации продукции.
3. Коммерческие расходы.
4. Управленческие расходы.
5. Прибыль (убыток) от продаж (ст. 1 – ст. 2 – ст. 3 – ст. 4).
6. Проценты к получению.
7. Проценты к уплате.
8. Доходы от участия в др. организациях.
9. Прочие операционные доходы.
10. Прочие операционные расходы.
11. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности (ст. 5+ст. 6 – ст. 7+ст. 8+ст. 9 – ст. 10).
12. Прочие внереализационные доходы.
13. Прочие внереализационные расходы.
14. Прибыль (убыток) планового периода (ст. 11+ст. 12. – ст. 13).
15. Налог на прибыль.

16. Отвлечённые средства.

17. Нераспределённая прибыль (убыток) планового периода (ст. 14 – ст. 15 – ст. 16).

Прогноз баланса входит в состав основных документов перспективного *финансового планирования*. Понятие «баланс» (от франц. *Balance* – весы) означает равновесие активов и пассивов, т.е. используемые предприятием средства по своей величине должны быть равны денежным источникам их поступления.

Баланс представляет собой сводную таблицу, в которой отражаются источники капитала (пассив) и средства его размещения (актив). Баланс активов и пассивов необходим для того, чтобы оценить, в какие виды активов направляются денежные средства и за счёт каких видов пассивов предполагается финансировать создание этих активов. В активе баланса можно выделить наиболее активную часть средств – текущие активы (счёт в банке, касса, дебиторская задолженность), запасы и фиксированные активы. В пассиве отражаются собственные и заёмные средства предприятия, их структура и прогнозы изменения средств на планируемый трёхлетний период.

В отличие от прогноза отчёта о прибылях и убытках, который показывает динамику финансовых операций предприятия, прогноз баланса отражает фиксированную, статистическую картину финансового равновесия предприятия.

Структура прогнозируемого баланса соответствует общепринятой структуре отчётного баланса предприятия, так как в качестве исходного используется отчётный баланс на последнюю дату.

При планируемом росте объёма продаж (объёма реализации) активы предприятия должны быть соответственно увеличены, так как для наращивания производства и сбыта требуются дополнительные денежные средства на приобретение оборудования, сырья, материалов и т.п. Рост объёма реализации продукции, как правило, приводит к увеличению дебиторской задолженности, так как предприятия предоставляют покупателям более длительные отсрочки платежей, расширяют практику продажи товаров на условиях консигнации.

Рост активов предприятия должен сопровождаться соответствующим увеличением пассивов, так как растёт кредиторская задолженность (обязательства по оплате поставок сырья, энергии, различных услуг), увеличивается потребность в заёмных и привлечённых средствах.

Прогноз движения денежных средств – финансовый документ, получающий в российской практике в последние годы всё большее распространение. Он отражает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Разграничения направлений деятельности при разработке прогноза позволяют повысить результативность управления денежными потоками.

Прогноз движения денежных средств помогает финансовому менеджеру в оценке использования предприятием денежных средств и в определении их источников. В дополнение к изучению отчётной информации прогнозные данные позволяют оценить будущие потоки, а следовательно, перспективы роста предприятия и его будущие финансовые потребности.

Финансирование инвестиций включается в прогноз после тщательного технико-экономического обоснования и анализа производственных и финансовых инвестиций. При планировании долгосрочных инвестиций и источников их финансирования будущие денежные потоки рассматриваются с позиции временной ценности денег на основе методов дисконтирования для получения соизмеримых результатов.

С помощью прогноза движения денежных средств можно оценить, сколько денежных средств необходимо вложить в хозяйственную деятельность предприятия, синхронность поступления и расходование денежных средств, а значит проверить будущую ликвидность предприятия.

Прогноз движения денежных средств оформляется в виде баланса, укрепленная его форма представлена в табл. 9.4.

Таблица 9.4

**Укрепленная форма прогноза движения денежных средств,
тыс. руб.**

| Показатель | 200_ | 200_ | 200_ |
|---|------|------|------|
| 1. Источники денежных средств | | | |
| Доход от основной деятельности, включая амортизацию Другие расходы Эмиссия ценных бумаг Банковские займы Прочие поступления Всего денежных поступлений | | | |
| 2. Использование денежных средств | | | |
| Увеличение товарно-материальных запасов Увеличение основного капитала (инвестиции) Заработная плата Другие издержки Прочие платежи, включая налоги, проценты, ссуды Всего выплат | | | |

После составления этого прогноза определяют **стратегию финансирования предприятия.**

Её суть заключается в следующем:

- определение источников долгосрочного финансирования;
- формирование структуры и затрат капитала;
- выбор способов наращивания долгосрочного капитала.

В целях финансирования в отечественной практике привлекают акционерный и партнёрский капиталы. Получение банковских кредитов в настоящее время чрезвычайно затруднено в силу целого ряда экономических причин.

Контрольные вопросы

1. Какой вид имеет балансовая увязка по финансовым фондам?
2. Что представляет собой центр доходов хозяйствующего субъекта?
3. В каком финансовом плане отражается движение денежных средств?

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I, II, III. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995 г. с изменениями и дополнениями.

2. Налоговый кодекс 1 и 2 части. Принят Государственной Думой 05.08.2000 г. № 117-ФЗ с изменениями и дополнениями.

3. Таможенный кодекс РФ с изменениями и дополнениями.

4. Закон «Об акционерных обществах» – ФЗ РФ от 26 декабря 1995 г. с изменениями и дополнениями.

5. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. с изменениями и дополнениями.

6. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.96 г., № 7-ФЗ с изменениями и дополнениями.

7. Федеральный закон «Об общественных объединениях» от 19.05.95 г., № 82-ФЗ с изменениями и дополнениями.

8. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99 г. № 39-ФЗ с изменениями и дополнениями.

9. Закон РФ «О государственной поддержке малых предприятий. Собрание законодательства РФ, 19.06.95 г., № 25 с изменениями и дополнениями.

10. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н. Экономика и жизнь, 2000. № 46 с изменениями и дополнениями.

11. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», ПБУ 4/99 от 06.07.99 г.

12. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации», ПБУ 9/99 от 06.05.99 г.

13. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации», ПБУ 10/99 от 06.05.99 г.

Дополнительная литература

14. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы. – М.: ИНФРА-М, 1998.

15. Репин В.В. Технологии управления финансами предприятия. – М.: Изд. дом «АТКАРА», 2000.

16. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2004.
17. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ.; под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1999. Т.2. – С. 317–322.
18. Репин В.В. Технологии управления финансами предприятия. – М.: Изд. дом «АТКАРА», 2000.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 1 |
| Тема 1. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРИНЦИПЫ ИХ ОРГАНИЗАЦИИ | 4 |
| 1.1. Финансовые отношения предприятий. Функции финансов..... | 4 |
| 1.2. Принципы организации финансов..... | 8 |
| 1.3. Финансовый механизм предприятия..... | 10 |
| 1.4. Особенности финансов предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования..... | 12 |
| Тема 2. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ | 23 |
| 2.1. Финансовые ресурсы, капитал и его состав | 23 |
| 2.2. Источники финансовых ресурсов..... | 26 |
| 2.3. Инвестирование капитала | 30 |
| Тема 3. РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ | 36 |
| 3.1. Классификация расходов предприятия | 36 |
| 3.2. Планирование расходов предприятия | 41 |
| Тема 4. ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ | 45 |
| 4.1. Экономическое содержание и виды доходов предприятий..... | 45 |
| 4.2. Планирование (прогнозирование) выручки от реализации продукции..... | 49 |
| Тема 5. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 53 |
| 5.1. Экономическое содержание, функции и виды прибыли. Система управления прибылью..... | 53 |
| 5.2. Формирование и использование прибыли | 56 |
| 5.3. Методы планирования (прогнозирования) прибыли | 61 |
| 5.4. Методы измерения доходности предприятий | 66 |
| Тема 6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ | 71 |
| 6.1. Оборотный капитал предприятия и инвестиции в оборотные активы | 71 |
| 6.2. Определение действительной потребности предприятия в оборотных активах..... | 77 |
| 6.3. Оценка эффективности использования оборотных активов | 82 |

| | |
|---|-----|
| Тема 7. УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 88 |
| 7.1. Управление основным капиталом коммерческой организации: цели и содержание | 88 |
| 7.2. Эффективность вложения капитала в основные средства | 94 |
| Тема 8. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 102 |
| 8.1. Содержание и значение финансового анализа в деятельности предприятия..... | 102 |
| 8.2. Анализ финансового состояния предприятия | 106 |
| Тема 9. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ | 111 |
| 9.1. Содержание и цели финансового планирования..... | 111 |
| 9.2. Оперативное финансовое планирование..... | 115 |
| 9.3. Перспективное финансовое планирование..... | 121 |
| СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ | 128 |

Учебное издание

Разник Евгений Давыдович
Самсонова Ирина Анатольевна

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Учебное пособие

Редактор М.А. Касаткина
Корректор Л.З. Анипко
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Лицензия на издательскую деятельность ИД № 03816 от 22.01.2001

Подписано в печать 27.11.06. Формат 60×84/16.
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 7,7.
Уч.-изд. л. 8,6. Тираж 300 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса

690600, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано в типографии ВГУЭС
690600, Владивосток, ул. Державина, 57