

Захаров И.В., Крутиков В.К.

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

УДК
ББК

Рецензенты:

С.И.Свищев, д. э. н., профессор,
Ю.В.Кузьмина, к. э. н., доцент

Захаров И.В., Крутиков В.К. Финансы предприятий: Учебно-методическое пособие. ., 2010 –166 с.

В учебно-методическом пособии, в соответствии с государственными образовательными стандартами по специальности «Финансы и кредит» рассматриваются сущность, функции и принципы организации финансов предприятий в условиях рыночной экономики.

Раскрываются проблемы формирования финансовых ресурсов, основного и оборотного капитала.

Показывается механизм управления затратами. Определяются доход предприятий, формы финансирования, денежный оборот. Уделяется внимание финансовому планированию, рискам, налогообложению, инвестиционной деятельности.

Пособие предназначено для студентов и преподавателей экономических вузов, а также работников финансовых служб предприятий.

© Захаров И.В., Крутиков В.К.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА 1. Сущность, функции и организация финансов предприятий	6
Вопрос 1.1 Финансовые отношения предприятий. Функции финансов	6
Вопрос 1.2 Финансовые ресурсы предприятия	7
Вопрос 1.3. Принципы организации финансов	9
Вопрос 1.4. Финансовый механизм предприятия	10
ГЛАВА 2. ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ	13
Вопрос 2.1. Финансовые ресурсы организации и источники их формирования	13
Вопрос 2.2 Сущность финансового капитала и его виды	15
Вопрос 2.3 Активы и пассивы предприятия	18
ГЛАВА 3. Основные фонды (основной капитал) предприятия	20
Вопрос 3.1 Сущность и экономическая роль основных фондов предприятия	20
Вопрос 3.2 Оценка состояния основных фондов предприятия	22
Вопрос 3.3 Износ и амортизация основных фондов	25
Вопрос 3.4 Источники формирования и воспроизводства основных средств	27
Вопрос 3.5 Показатели эффективности использования основных фондов предприятия	28
Вопрос 3.6 Пути улучшения использования основных фондов па предприятии	29
ГЛАВА 4. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ (КАПИТАЛОМ)	
ПРЕДПРИЯТИЯ	31
Вопрос 4.1 Экономическое содержание и основы организации оборотного капитала	31
Вопрос 4.2 Источники формирования оборотного капитала	37
Вопрос 4.3 Определение потребности в оборотном капитале	39
Вопрос 4.4 Показатели эффективности использования оборотного капитала	40
ГЛАВА 5. ДОХОДЫ, ЗАТРАТЫ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ	43
Вопрос 5.1 Понятие выручки от реализации продукции	43
Вопрос 5.2 Планирование выручки от реализации продукции	44
Вопрос 5.3 Понятие и состав прибыли	48
Вопрос 5.4. Распределение и использование прибыли на предприятии	51
ГЛАВА 6. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ	55
Вопрос 6.1 Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия	55
Вопрос 6.2 Методы анализа финансового состояния предприятия	57
Вопрос 6.3 Источники информации для финансового анализа предприятия	58
Вопрос 6.4 Общая оценка финансового состояния предприятия	59
Вопрос 6.5 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия	61
Вопрос 6.6 Анализ рентабельности предприятия	63
Вопрос 6.7 Анализ ликвидности баланса предприятия	63
Глава 6.8 Анализ финансовой устойчивости предприятия	65
Глава 6.9 Основные финансовые коэффициенты	65
ГЛАВА 7. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	74
Вопрос 7.1 Сущность финансового планирования	74
Вопрос 7.2 Процесс финансового планирования	75
Вопрос 7.3 Перспективное финансовое планирование	76
Вопрос 7.4 Текущее финансовое планирование	79
Вопрос 7.5 Оперативное финансовое планирование	81
Вопрос 7.6 Эффект операционного рычага	82
Вопрос 7.7 Эффект финансового рычага	87

ГЛАВА 8. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	90
Вопрос 8.1 Роль налогов в воспроизводственном процессе.....	90
Вопрос 8.2 Источники, объекты налогообложения и ставки налогов предприятий.	97
ГЛАВА 9 . ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.	106
Вопрос 9.1 Сущность и виды финансовых рисков предприятия.	106
Вопрос 9.2 Управление финансовыми рисками.	117
ГЛАВА 10. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	119
Вопрос 10.1 Сущность и виды инвестиций.....	119
Вопрос 10.2 Субъекты инвестиционной деятельности и управление инвестициями.	126
Вопрос 10.3 Финансовые инвестиции предприятия.	127
Вопрос 10.4 Портфель ценных бумаг: экономическая сущность и типы.	128
Вопрос 10.5 Акции организации (предприятия): экономическая сущность, цели и порядок эмиссии.	130
Вопрос 10.6 Расчет текущей стоимости и доходности акций.	131
Вопрос 10.7 Облигации организации: экономическая сущность, цели и порядок эмиссии.	133
НОРМАТИВЫ, ПОКАЗАТЕЛИ, ФОРМУЛЫ.....	140
ВОПРОСЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ.....	150
ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ.....	155
ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ.....	156
ГЛОССАРИЙ.....	158
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	162

ВВЕДЕНИЕ

Предметом дисциплины «Финансы предприятий» являются финансовые и денежные отношения, возникающие в процессе хозяйственной деятельности предприятий в сфере производства.

Переход к рыночным отношениям вызвал серьезные изменения всей финансовой системы, занимающей стратегическое положение в экономике. Это определяется ее целями, функциями, а также воздействием на другие системы. Любой сбой в ее функционировании затрагивает интересы всех хозяйствующих субъектов и, в первую очередь, основного базового элемента рыночной экономики – финансов предприятия.

В условиях рыночной конкуренции перед всеми предприятиями стоит задача добиться устойчивого финансового положения. В конечном итоге оптимальная организация финансов на предприятиях обеспечивает финансовую стабилизацию экономики страны.

Цель настоящей работы – изложение в доступной и понятной форме сущности, функций и принципов организации финансов предприятия в рыночных условиях, рассмотрение проблем формирования финансовых ресурсов, основного и оборотного капитала и целого ряда других основных вопросов, позволяющее сформировать у студентов правильный подход к организации финансовых отношений на предприятии в условиях развитых рыночных отношений.

Курс «Финансы предприятий» излагается в логичной связи со следующими дисциплинами: финансы и кредит, бухгалтерский учет, экономическая статистика, налоги, право и др.

В результате изучения курса «Финансы предприятий» студенты будут знать и эффективно применять в практической финансово-хозяйственной деятельности: систему финансовых отношений, складывающихся у субъектов хозяйствования; сущность, функции и основы финансов предприятий; источники формирования фонда денежных средств и основные направления их использования.

ГЛАВА 1. Сущность, функции и организация финансов предприятий

- 1.1. Финансовые отношения предприятий. Функции финансов.
- 1.2. Финансовые ресурсы предприятия.
- 1.3. Принципы организации финансов.
- 1.4. Финансовый механизм предприятия.

Вопрос 1.1 Финансовые отношения предприятий. Функции финансов.

Переход к рыночной экономике вызвал серьезные изменения всей финансовой системы и в первую очередь ее основного звена - **финансов предприятий**.

Финансы предприятий - это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятия и их распределения и 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 капитала. В свою очередь, уставный капитал является первоначальным источником формирования производственных фондов, приобретения нематериальных активов;
- между предприятиями и организациями, связанные с производством и реализацией продукции, возникновением добавленной стоимости;
- между предприятиями и его подразделениями: филиалами, цехами, отделами, бригадами по поводу финансирования расходов, распределения и перераспределения прибыли, оборотных средств;
- 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;

- между предприятием и финансовой системой государства при уплате налогов и других платежей в бюджет, формировании внебюджетных фондов, применении штрафных санкций, получении ассигнований из бюджета;
- между предприятием и банковской системой в процессе хранения денег в коммерческих банках, получении и погашении ссуд, уплаты процентов за кредит, покупке и продаже валюты, оказания других банковских услуг;
- между предприятием и страховыми компаниями и организациями и др.

Наиболее полно сущность финансов проявляется в их **функциях**. Финансы предприятий выполняют две основные функции: распределительную и контрольную.

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.

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

Вопрос 1.2 Финансовые ресурсы предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия - это совокупность собственных

денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Следует выделить такое понятие, как капитал - часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота.

Финансовые ресурсы предприятия по своему происхождению разделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние).

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Следует помнить, что не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно также разделить на собственные, заемные и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения средств является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в банке и в кассе предприятия.

Предприятие, заботясь о своей финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени. Углубление этих процессов приводит к усложнению финансовой работы, использованию в практике специальных финансовых инструментов.

Вопрос 1.3. Принципы организации финансов.

Организация финансов предприятия строится на определенных принципах:

хозяйственной самостоятельности,
самофинансирования,
материальной ответственности,
заинтересованности 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 в целях извлечения прибыли.

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.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия.

Объективная необходимость принципа заинтересованности в результатах деятельности определяется основной целью предпринимательской деятельности - извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом.

Принцип обеспечения финансовых резервов связан с необходимостью формирования финансовых резервов для обеспечения предпринимательской деятельности, которая сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры.

Вместе с тем 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.

Вопрос 1.4. Финансовый механизм предприятия.

Управление финансами предприятия осуществляется с помощью финансового механизма.

Финансовый механизм предприятия - это система управления финансами предприятия в целях достижения максимальной прибыли.

Система управления финансами 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.

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.

Финансовые инструменты включают в себя как первичные инструменты, такие как дебиторская и кредиторская задолженность, акции 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.

Финансовое обязательство — это любое обязательство, которое является контрактным: 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.

Основные виды финансовых рисков.

Ценовой риск включает в себя не только потенциальные убытки, но и потенциальную прибыль. Ценовой риск подразделяют: на валютный риск, процентный риск, рыночный риск

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

Процентный риск - это 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.

Кредитный риск - это риск того, что один из контрагентов, участвующих в финансовом инструменте, не сможет ликвидировать обязательство и вызовет убытки у второй стороны.

Риск ликвидности, или риск финансирования - это риск того, что предприятие может встретиться с трудностями при мобилизации средств для погашения своих обязательств по финансовому инструменту. Он может возникнуть из неспособности быстро продать финансовый актив по стоимости, близкой к его справедливой стоимости.

Операции с финансовыми инструментами осуществляются на основе рыночной или 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 обменен актив или за которую может быть погашено обязательство при заключении добровольной сделки между независимыми сторонами при сопоставимых условиях.

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.

ГЛАВА 2. ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

- 2.1. Финансовые ресурсы организации и источники их формирования.
- 2.2. Сущность финансового капитала и его виды.
- 2.3. Активы и пассивы предприятия

Вопрос 2.1. Финансовые ресурсы организации и источники их формирования.

Финансовые ресурсы предприятия можно определить как совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении предприятия и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Финансовые ресурсы предприятия по своему происхождению делятся на собственные и заемные.

Собственные финансовые ресурсы формируются за счет внутренних и внешних источников.

К внутренним источникам относят:

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;
- амортизационные отчисления.

К внешним источникам относят:

- дополнительные взносы средств в уставный капитал
- дополнительная эмиссия и реализация акций
- получение безвозмездной финансовой помощи
- прочие внешние источники

В составе внешних (привлеченных) источников формирования собственных финансовых ресурсов основная роль принадлежит дополнительной эмиссии ценных бумаг, посредством которой происходит увеличение акционерного капитала предприятия, а также привлечение

дополнительного складочного (паевого) капитала, путем дополнительных взносов средств в уставный фонд.

Для некоторых предприятий дополнительным источником формирования собственных финансовых ресурсов является предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь. В частности, это могут быть бюджетные ассигнования на безвозвратной основе, как правило, они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных общественно значимых инвестиционных программ и т.п.

К прочим внешним источникам относятся бесплатно передаваемые предприятием материальные и нематериальные активы, включаемые в состав их баланса.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятия невозможна без использования заемных средств, к которым относятся:

- кредиты банков;
- заемные средства других организаций;
- средства от выпуска и продажи облигаций предприятия;
- средства внебюджетных фондов;
- бюджетные ассигнования на возвратной основе и др.

Привлечение заемных средств позволяет предприятию ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, сокращать незавершенное производство. Однако использование данного источника приводит к возникновению определенных проблем, связанных с необходимостью последующего обслуживания принятых на себя долговых обязательств. До тех пор пока размер дополнительного дохода, обеспеченного привлечением заемных ресурсов, перекрывает затраты по обслуживанию кредита, финансовое положение предприятия остается устойчивым.

Финансовые ресурсы используются предприятиями в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Они постоянно находятся в движении и в денежной форме пребывают лишь в виде

остатков денежных средств на расчетных счетах в банках и в кассе предприятия.

Вопрос 2.2 Сущность финансового капитала и его виды.

Часть финансовых ресурсов, задействованных предприятием в оборот и приносящих доходы от этого оборота, называется капиталом, который выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

Другими словами, капитал - это значительная часть финансовых ресурсов, авансируемая и инвестируемая в производство с целью получения прибыли.

Капитал является главной экономической базой создания и развития предприятия, так как он характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

В процессе своего функционирования капитал обеспечивает интересы собственников предприятия, а также государства. Именно это определяет его как основной объект финансового управления фирмой, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента.

Капитал классифицируют по различным признакам.

По принадлежности различают собственный и заемный капитал. Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности. В его составе учитываются уставный (складочный), добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

Уставный капитал предприятия определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Таким образом, уставный капитал является важным источником собственных средств. Его размер фиксируется в уставе предприятия. Минимальный размер его определяется установленным законодательством РФ минимальным размером

оплаты труда. Для ОАО размер уставного капитала равен тысячекратной сумме минимального размера оплаты труда; для остальных организационно-правовых форм - стократной сумме.

За время жизненного цикла предприятия его уставный капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе и за счет части внутренних финансовых ресурсов предприятия.

Добавочный капитал включает в себя:

- сумму дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества предприятия со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке;

- безвозмездно полученные фирмой ценности;

- сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионных доход акционерного общества);

- другие аналогичные суммы.

Резервный капитал образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом. Резервный капитал создается для покрытия возможных убытков предприятия, а также для погашения облигаций, эмитированных фирмой, и выкупа собственных акций.

В целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения отчетного периода предприятие может создавать следующие резервы:

- сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами;

- на предстоящую оплату отпусков работникам;

- на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;

- на выплату вознаграждений по итогам работы за год;

- на ремонт основных средств;

- на предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;

- на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- на покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является важным компонентом собственного капитала предприятия.

Заемный капитал включает в себя денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности предприятия. Все формы заемного капитала, используемого фирмой, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в определенные сроки.

По объекту инвестирования различают основной и оборотный капитал.

Основной капитал представляет собой ту часть используемого фирмой капитала, который инвестирован во все виды внеоборотных активов, а не только в основные средства, как иногда трактуется в литературе.

Оборотный капитал - это часть капитала предприятия, авансированного в оборотные средства предприятия.

Функционирование капитала предприятия в процессе его производительного использования характеризуется процессом постоянного кругооборота, поэтому капитал классифицируют по форме нахождения в процессе кругооборота, выделяя капитал в денежной, производительной и товарной форме.

На первой стадии капитал в денежной форме инвестируется в оборотные и внеоборотные активы предпринимательской предприятия, переходя, таким образом, в производительную форму.

На второй стадии производительный капитал принимает товарную форму в процессе производства продукции, работ, услуг.

Третья стадия - постепенный переход товарного капитала в денежный капитал по мере реализации произведенных товаров, работ, услуг. Одновременно с изменением форм движение капитала сопровождается

изменением его суммарной стоимости. Средняя продолжительность оборота капитала предприятия характеризуется периодом его оборота в днях, месяцах, годах.

Вопрос 2.3 Активы и пассивы предприятия

Капитал в денежной форме представляет пассивы предприятия, а в производительной форме - активы предприятия.

Активы отражают стоимостном денежном выражении все имеющиеся у предприятия материальные, нематериальные (интеллектуальная собственность) и денежные ценности и имущественные права с точки зрения их состава и размещения или инвестирования.

Пассивы отражают источники образования имеющихся у предприятия средств, их назначение, принадлежность и обязательства по платежам. Таким образом, активы - это имущество предприятия, а пассивы - денежные средства, за счет которых сформировано это имущество.

Актив предприятия можно классифицировать на основе различных признаков.

По форме функционирования выделяют материальные, нематериальные и финансовые активы. *Материальные активы* - это активы, имеющие материальную форму, например здания, сооружения, машины и оборудование, сырье и материалы и т.п. *Нематериальные активы* не имеют материальной формы, но они также принимают участие в процессе производственной деятельности, осуществляемой фирмой. *Финансовые активы* характеризуют различные финансовые инструменты, принадлежащие предприятию:

- ✓ денежные активы в национальной и иностранной валюте;
- ✓ дебиторская задолженность;
- ✓ краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения.

По характеру участия в производственном цикле выделяют активы оборотные и внеоборотные. Оборотные активы обслуживают операционную деятельность предприятия и полностью потребляются в течение одного производственного цикла. Внеоборотные активы многократно участвуют в

процессе хозяйственной деятельности, т.е. в нескольких производственных циклах, до тех пор, пока полностью не перенесут свою стоимость на производимую продукцию.

В зависимости от права собственности предприятия на активы они делятся на собственные, находящиеся в постоянном владении предприятия на праве собственности, и арендуемые, находящиеся во временном владении предприятия на праве аренды (лизинга).

По степени ликвидности, т.е. по скорости превращения в денежную форму, активы подразделяются на:

- абсолютно ликвидные (денежные активы предприятия);
- высоколиквидные (краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность);
- среднеликвидные (запасы готовой продукции, дебиторская задолженность и др.);
- слаболиквидные (внеоборотные активы, долгосрочные финансовые вложения);
- неликвидные (безнадежная дебиторская задолженность, убытки и т.п.).

Пассив означает бездеятельный, воздерживаться от чего-либо. Назначение пассива объяснять что-либо дает представление о том, кто является собственником предприятия, какова ее организационно-правовая форма и какова значимость каждого источника финансирования.

Сумму краткосрочной задолженности и краткосрочных кредитов и займов принято называть текущими пассивами.

Активы и пассивы каждой предприятия всегда находятся в равновесии, т.е. всегда равны. Это равенство активов и пассивов получило название балансового равновесия. Активы и пассивы предприятия отображаются в балансе предприятия, который составляется на определенный отчетный период. Причем активы в балансе располагаются в последовательности нарастания ликвидности вложений, а пассивы — по срочности вовлечения в оборот.

ГЛАВА 3. Основные фонды (основной капитал) предприятия

3.1. Сущность и экономическая роль основных фондов предприятия.

3.2. Оценка состояния основных фондов предприятия.

3.3. Износ и амортизация основных фондов.

3.4. Источники формирования и воспроизводства основных средств

3.5. Показатели эффективности использования основных фондов предприятия.

3.6. Пути улучшения использования основных фондов на предприятии.

Вопрос 3.1 Сущность и экономическая роль основных фондов предприятия.

Основные фонды (в стоимостной оценке - основные средства, основной капитал) - часть имущества предприятия, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнения работ или оказания услуг либо для управленческих нужд в течение периода, превышающего 12 месяцев. Не относятся к основным средствам и учитываются фирмой в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования.

Роль основных средств в процессе труда определяется тем, что в своей совокупности они образуют материально-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

На протяжении длительного периода основные средства находятся в непрерывном движении: они поступают на предприятие, изнашиваются в результате эксплуатации, подвергаются ремонту, перемещаются внутри предприятия, выбывают с предприятия вследствие ветхости или нецелесообразности дальнейшего использования.

Существенными чертами основных фондов, с одной стороны, являются их высокая стоимость и большая продолжительность их эксплуатации, а с другой стороны, имеет место относительно динамичное изменение их технического уровня в результате развития НТП.

Основные фонды группируются по следующим признакам.

По отраслевому признаку (торговля, промышленность, сельское хозяйство и т. п.). Такая группировка позволяет получить информацию об их стоимости в каждой отрасли, изучить особенности структуры и т. п.

В зависимости от назначения в производственно-хозяйственной деятельности основные средства подразделяются на: **основные фонды предприятия** - промышленно-производственные и непромышленные, а также **фонды непромышленного назначения**. Производственную мощность предприятия определяют промышленно-производственные фонды.

В зависимости от специфических особенностей участия в процессе производства основные фонды подразделяются на: *активные* (машины, оборудование, транспортные средства) и *пассивные*, т. е. создающие условия для процесса производства.

По видам основные средства подразделяются на: здания (производственно-технические, служебные и т. п.), сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство-водопроводные, гидротехнические и др.), передаточные устройства (электросети, теплосети, трубопроводы и т. п.), машины и оборудование (средства труда, изменяющие свойства, форму или состояние материала), транспортные средства, инструмент, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, капитальные затраты по улучшению земель, прочие основные фонды, капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам.

По перечисленным видам ведется учет основных средств и составляется отчетность об их наличии и движении.

По принадлежности основные средства подразделяются на: собственные и арендованные.

По признаку использования - на находящиеся в эксплуатации (действующие), в реконструкции и техническом перевооружении, в резерве (запасе) и на консервации.

Вопрос 3.2 Оценка состояния основных фондов предприятия.

В деле эффективного управления основными средствами большое значение имеет их обоснованная оценка.

Для оценки основных фондов могут использоваться натуральные и стоимостные единицы измерения.

Натуральное измерение применяется с целью определения технического состава оборудования, производственной мощности, составления баланса оборудования. Например, для зданий натуральными показателями являются: их число, общая и полезная площадь в м²; для рабочих машин - число единиц, вид и возраст и т.п.

Стоимостная оценка используется для изучения структуры и динамики основных фондов в целом, для начисления их износа, определения себестоимости и рентабельности производства. Различают балансовую, первоначальную, восстановительную, остаточную, а также ликвидационную стоимость основных фондов.

Оценка основных фондов по балансовой стоимости учитывает их в момент постановки на учет в бухгалтерском балансе. Балансовая стоимость представляет собой, таким образом, смешанную оценку основных фондов, так как часть инвентарных объектов числится на балансах по восстановительной стоимости на момент последней переоценки, а основные фонды, введенные в последующий период, учитываются по первоначальной стоимости (стоимость приобретения).

При оценке по первоначальной стоимости учитываются фактические затраты на момент создания или приобретения основных фондов в ценах на

момент приобретения. Этот учет осуществляется при составлении бухгалтерских балансов. Она рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{\text{п}} = \text{З}_0 + \text{З}_\text{т} + \text{З}_\text{м}$$

где:

З_0 — стоимость приобретенного оборудования, $\text{З}_\text{т}$ — затраты на транспортировку оборудования, $\text{З}_\text{м}$ — стоимость монтажа или строительных работ.

Оценка основных фондов по первоначальной стоимости необходима для знания суммы затраченных средств предприятием.

В процессе расширенного воспроизводства основные фонды обновляются и совершенствуются, происходит изменение цен, тарифов. Все это обуславливает необходимость переоценки основных фондов и их оценки по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость основных фондов - представляет собой стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях (при современных ценах техники и т. п.).

Ликвидационная стоимость представляет собой ожидаемую выручку от реализации какого-либо объекта основных фондов по истечении срока эксплуатации.

Для оценки процессов движения основных фондов и характера их изменений рассчитывают ряд показателей:

1. *Коэффициент обновления основных фондов* за определенный период:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{введ}}}{\Phi_{\text{кг}}}$$

где $K_{\text{обн}}$ - коэффициент обновления;

$\Phi_{\text{введ}}$ - стоимость вновь введенных (поступивших) основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{кг}}$ — стоимость основных фондов на конец года.

2. Коэффициент выбытия основных фондов за определенный период:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нг}}}$$

где $K_{\text{выб}}$ - коэффициент выбытия;

$\Phi_{\text{выб}}$ - стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{нг}}$ – стоимость основных фондов на начало того же периода.

3. Коэффициент прироста основных фондов за определенный период:

$$K_{\text{рост}} = \frac{\Phi_{\text{введ}} - \Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нг}}}$$

где $K_{\text{рост}}$ - коэффициент выбытия;

$\Phi_{\text{введ}}$ - стоимость вновь введенных (поступивших) основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{выб}}$ - стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{нг}}$ – стоимость основных фондов на начало периода.

Обобщающими показателями технического состояния основных фондов являются коэффициенты износа и годности.

1. Коэффициента износа исчисляют по различным видам или группам основных фондов за определенный период по следующей схеме:

$$K_{\text{изн}} = \frac{I}{\Phi_{\text{п}}}$$

где $K_{\text{изн}}$ - коэффициент износа основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных фондов.

2. Коэффициента годности:

$$K_{\text{годн}} = \frac{\Phi_{\text{ост}}}{\Phi_{\text{п}}} = 1 - K_{\text{изн}}$$

где $K_{\text{годн}}$ - коэффициент годности;

$\Phi_{\text{п}}$ - первоначальная стоимость основных фондов;

Фост - остаточная стоимость основных фондов.

Коэффициенты износа и коэффициент годности необходимо изучать на начало и конец периода. Чем меньше величина коэффициента износа, тем лучше техническое состояние основных фондов.

Вопрос 3.3 Износ и амортизация основных фондов.

В процессе эксплуатации основные изнашиваются или амортизируются.

Амортизация основных средств представляет собой экономический механизм постепенного перенесения стоимости изношенной части основных фондов на производимую продукцию в целях возмещения и накопления денежных средств для последующего их воспроизводства.

Амортизационные отчисления - это часть стоимости основных средств, которая в каждый отчетный период списывается как расходы на протяжении всего срока эксплуатации объекта.

Стоимость основных средств предприятий погашается путем начисления износа (амортизированной стоимости) и списания на издержки производства (обращения) в течение нормативного срока их полезного использования по нормам, утвержденным в установленном законодательством порядке.

В целях создания условий для ускорения внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускорении обновления и техническом развитии активной части основных фондов *предприятия имеют право применять метод ускоренной амортизации активной части основных фондов.*

Нормы амортизационных отчислений выражены в процентах к балансовой стоимости классификационных групп основных средств.

В теории и на практике выделяют два вида износа:

Физический износ - когда машины, приборы в процессе их эксплуатации физически изнашиваются, т. е. приходят в негодность. Износ происходит как от интенсивного их использования (первая форма износа), так и под

воздействием сил природы, природных условий, независимо от того, используются они или нет (вторая форма износа). Под влиянием природных физико-химических и биологических процессов металлические части зданий, машин подвергаются окислению, деревянные — гниению. Резиновые изделия теряют эластичность и разрушаются.

Моральный износ - обесценивание основных фондов до наступления срока их полного физического износа вследствие:

- увеличения роста производительности труда в отраслях, производящих эти фонды (происходит удешевление аналогичного оборудования, установок);
- влияния технического прогресса (появляются новые, более совершенные, производительные и экономные машины, оборудование и т. п.).

Амортизация объектов основных средств производится одним из следующих способов начисления амортизационных начислений:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

При **линейном способе** начисление амортизации производится равномерно и годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

При **способе уменьшаемого остатка** годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, устанавливаемого в соответствии с законодательством РФ.

Суть применяемого метода состоит в том, что доля амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, будет уменьшаться с каждым последующим годом эксплуатации объекта основных средств, для которого амортизация начисляется способом уменьшаемого остатка.

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе - число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет срока службы объекта.

Данный способ начисления амортизации позволяет уже в начале эксплуатации списать большую часть стоимости основных средств, далее темп списания замедляется, что обеспечивает снижение себестоимости продукции.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Вопрос 3.4 Источники формирования и воспроизводства основных средств

Финансирование процесса формирования основных средств может осуществляться за счет следующих основных источников:

средств учредителей, передаваемых в момент создания фирмы или уже в процессе ее функционирования;

собственных ресурсов предприятия, созданных в процессе его уставной деятельности;

средств, полученных предприятием на заемной основе в форме целевых банковских ссуд;

ассигнований из бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов.

Кроме указанных, в современных условиях широко применяется такой метод формирования основных средств фирмы, как аренда (применяемая в основном для получения производственных и иных площадей) и ее разновидность — лизинг (удовлетворяющий потребности, прежде всего в технологическом оборудовании и дорогостоящих транспортных средствах).

Источники финансирования воспроизводства основных средств подразделяются на собственные и привлеченные.

Собственные источники основных средств фирмы:

- амортизация;
- износ нематериальных активов;
- прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы.

Привлеченные источники основных средств:

- кредиты банков;
- заемные средства других предприятий и организаций;
- денежные средства, получаемые от эмиссии ценных бумаг;
- денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов и других объединений;
- ассигнования из бюджетов различных уровней, предоставляемые на возвратной и безвозвратной основе;
- средства иностранных инвесторов.

Достаточность источников средств для воспроизводства основных средств имеет решающее значение для финансового состояния фирмы.

Вопрос 3.5 Показатели эффективности использования основных фондов предприятия.

Показатели эффективности основных фондов включают:

- фондоотдачу в виде объема реализованной продукции на 1 рубль среднегодовой стоимости основных фондов,

- фондовооруженность, которая исчисляется как средняя величина основных фондов в расчете на одного среднесписочного работника. При изучении показателей этой группы нужно учитывать степень использования передовой технологии, структуру основных фондов и роль в их общей величине доли активной части, уровень использования мощности станков и оборудования, а в торговле обеспеченность населения торговой площадью в кв. м на 1000 жителей и т.д.

Большое значение имеют и показатели эффективности использования ресурсов, исчисленные на основе прибыли. Речь идет о показателях рентабельности, определяемых как соотношение прибыли со всеми или отдельными видами основных фондов.

Вопрос 3.6 Пути улучшения использования основных фондов на предприятии.

В целях разработки мер по улучшению использования основных фондов следует изучать возрастной состав разных видов, оборудования и определять годное оборудование, требующее капитального ремонта, негодное и подлежащее списанию.

Резервы улучшения использования производственных основных фондов

1. Резервы улучшения использования оборудования.

А. Неустановленное оборудование:

- ускорение ввода в действие;
- ликвидация излишнего оборудования.

Б. Установленное оборудование:

Б1. Резервы экстенсивного использования оборудования:

- *Повышение удельного веса действующего оборудования*, в т.ч. за счет сокращения сроков ремонта и удлинение межремонтного периода.

- *Увеличение времени работы оборудования*, в т.ч. за счет:

устранения внеплановых простоев;

увеличения сменности оборудования;

уменьшение непроизводительной работы.

Б2. Резервы интенсивного использования оборудования:

- повышение квалификации работников и освоение современных методов труда;

- применение передовых технологий;

- модернизация оборудования;

- и др.

2. Резервы улучшения использования производственных площадей:

- освобождение производственных помещений от излишних запасов деталей и инструментов;

- рациональное размещение оборудования;

- сокращение площадей, занятых вспомогательным оборудованием.

ГЛАВА 4. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ (КАПИТАЛОМ) ПРЕДПРИЯТИЯ.

- 4.1. Экономическое содержание и основы организации оборотного капитала
- 4.2. Источники формирования оборотного капитала
- 4.3. Определение потребности предприятия в оборотном капитале
- 4.4. Показатели эффективности использования оборотного капитала

Вопрос 4.1 Экономическое содержание и основы организации оборотного капитала

Оборотный капитал (средства) относится к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение производственного процесса.

По экономическому содержанию (сферам оборота) *оборотные средства* делятся на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

К оборотным производственным фондам относятся предметы труда, которые целиком потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции. Это производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, топливо, энергия, тара, запасные части, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Основными факторами, определяющими величину оборотных средств, занятых в производстве (оборотные производственные фонды), являются длительность производственного цикла изготовления продукции, уровень организации труда и развития техники и совершенство технологии.

Помимо оборотных производственных фондов каждое предприятие должно иметь *фонды обращения*: готовая продукция на складе предприятия и отгруженная потребителям, денежные средства в кассе, на счетах в банках и в

расчетах. В совокупности они образуют денежные оборотные средства предприятия.

По своей сущности оборотные средства представляют собой денежное обеспечение, необходимое для приобретения предметов труда, оплаты топлива, электроэнергии и других компонентов, требуемых для производства товаров, оказания услуг и их реализации. Из этого следует, что они не потребляются в производстве и обращении, а лишь авансируются, т. е. они представляют собой *денежное обеспечение непрерывности процесса производства и реализации продукции*.

Функция оборотных средств состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей на стадиях приобретения, производства и реализации. В этом случае движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотных средств — оборот денег, платежей.

Оборотные средства подразделяются по методу планирования на *нормируемые и ненормируемые* и по источникам формирования - на *собственные и заемные*.

Собственные оборотные средства постоянно находятся в распоряжении предприятия и формируются за счет собственных ресурсов (прибыль и др.) или приравненных к ним устойчивых пассивов в виде средств, авансированных на оплату труда, но временно свободных и т. п.

Заемные средства представлены кредитами банков, кредиторской задолженностью и прочими пассивами.

Оборотные средства находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий (меняя свою форму):

На первой стадии предприятия затрачивают денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда (оборотные фонды). На этой

стадии оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства — из сферы обращения в сферу производства.

На второй стадии приобретенные оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются в начале в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса - в готовую продукцию (товарная форма).

На третьей стадии готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные фонды из сферы производства приходят в сферу обращения и принимают снова денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый круговорот (Д—Т—П—Т—Д—Т—П—Т-Д) и т. д.

Кругооборот не единичный процесс. Это процесс, совершающийся постоянно и представляющий собой **оборот капитала**. Завершив один кругооборот, оборотный капитал вступает в новый, т. е. кругооборот совершается непрерывно и происходит постоянная смена форм авансированной стоимости. Вместе с тем на каждый данный момент кругооборота оборотный капитал функционирует одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства. Авансированная стоимость различными частями одновременно находится во многих функциональных формах — денежной, производительной, товарной.

Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации, эффективного использования зависят процесс материального производства и финансовая устойчивость предприятия. Именно поэтому из множества направлений повышения эффективности важную роль играет организация оборотных средств, включающая:

- определение состава и структуры оборотных средств;
- установление потребности в оборотных средствах;
- выявление источников формирования оборотных средств;
- распоряжение оборотными средствами и их эффективное использование.

Состав оборотных средств предприятия показывает, из каких частей и отдельных элементов они состоят. *Структура* оборотных средств отражает соотношения (в виде долей, процентов), которые складываются между составными частями оборотных средств или отдельными их элементами.

Наиболее крупным является подразделение оборотных средств предприятия в зависимости от их размещения в воспроизводственном процессе (т.е. в процессе кругооборота) или по функциональному признаку. Оно показывает часть оборотных средств в виде оборотных производственных фондов, занятую в процессе производства и в процессе обращения или реализации.

Исходя из участия в производстве оборотные производственные фонды подразделяются на средства в производственных запасах и средства в производственном процессе (или в производстве), а исходя из реализации они включают готовую продукцию на складе, отгруженные товары, денежные средства и дебиторскую задолженность.

Оборотные средства в производственных запасах составляют подавляющую часть оборотных производственных фондов. Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

В состав *предметов труда* входят:

- сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта. Сырьем называется продукция сельского хозяйства, добывающей промышленности, а материалами - продукция обрабатывающих отраслей промышленности;

- вспомогательные материалы - топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства или же для воздействия на основные материалы, сырье в целях придания продукту определенных потребительских свойств;

- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют в производственном процессе такую же роль, как и основные материалы.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят *средства в производстве*, включающие *незаконченную продукцию*. Незаконченная продукция, или продукция частичной готовности, - это предметы труда, уже вступившие в производственный процесс, но не прошедшие всех операций обработки, предусмотренных технологическим процессом. Они представлены незавершенным производством и полуфабрикатами собственного изготовления.

Процесс производства завершается переходом готовой продукции на склад предприятия. Она подразделяется на *готовую продукцию на складе предприятия* и *товары отгруженные*. Это вещественные элементы оборотных фондов.

Единственным невещественным элементом оборотных производственных фондов являются *расходы будущих периодов*. Они включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, новой технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

Фонды обращения, т. е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения, формируются под влиянием характера деятельности предприятия, условий реализации продукции, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния и других факторов.

К фондам обращения относятся денежные средства и дебиторская задолженность. *Денежные средства* могут быть, во-первых, в финансовых инструментах - на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах, и, во-вторых, в кассе предприятия и в расчетах (почтовых переводах и др.). Грамотное управление денежными средствами, ведущее к росту платежеспособности предприятия, получению дополнительного дохода - важнейшая задача финансовой работы. Управление

денежными средствами включает определение времени обращения денежных средств и их оптимального уровня, анализ денежных потоков и их прогнозирование.

Дебиторская задолженность включает задолженность покупателей и заказчиков продукции (товаров, услуг, работ), подотчетных лиц, налоговых органов при переплате налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса. Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия. Уровень дебиторской задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом выпускаемой продукции и степенью насыщения ею рынка.

В составе оборотных средств можно выделить по степени их ликвидности быстрореализуемые и медленнореализуемые средства или активы. Первокласными ликвидными средствами, т.е. находящимися в немедленной готовности для расчетов, являются деньги в кассе или на счетах в банках. К *быстрореализуемым активам* относят краткосрочные финансовые вложения - депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные с целью перепродажи; реальную дебиторскую задолженность.

Медленнореализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства предприятия.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов производственного, организационного и экономического характера, таких как:

- отраслевые особенности производства и характер деятельности;
- сложность производственного цикла и его длительность;
- стоимость запасов и их роль в производственном процессе;

- условия поставки и ее ритмичность;
- порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;
- выполнение взаимных договорных обязательств.

Учет перечисленных факторов для определения и поддержания на оптимальном уровне объема и структуры оборотных средств является важнейшей целью управления оборотным капиталом.

Вопрос 4.2 Источники формирования оборотного капитала

Важную роль в организации кругооборота фондов предприятия играют **собственные оборотные средства**. Они обеспечивают имущественную и оперативную самостоятельность, определяют финансовую устойчивость предприятия.

Первоначально формирование собственного капитала осуществляется в момент создания предприятия путем создания *уставного* (складочного, паевого) *капитала*.

В дальнейшем пополнение оборотных средств может осуществляться за счет собственных источников, полученных предприятием в процессе его деятельности, и главным образом за счет **полученной прибыли**.

Кроме прибыли, как собственного источника пополнения оборотных средств, на каждом предприятии имеются средства, приравненные к собственным. Это **устойчивые пассивы**, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в обороте и используются на законных основаниях. К устойчивым пассивам относятся:

- минимальная переходящая задолженность по оплате труда, отчислениям во внебюджетные фонды, которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и датой выплаты заработной платы, перечисления обязательных платежей;
- минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;

- задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции;
- задолженность бюджету по некоторым видам налогов, начисление которых происходит раньше срока платежа.

Другим источником оборотных средств могут быть *прочие собственные средства*, а именно временно неиспользуемые средства фондов специального назначения - ремонтного фонда, фонда по отпускам, рекламациям, резервам предстоящих платежей и пр. Средства этих фондов, имеющих целевое назначение, вовлекаются в текущий оборот по приобретению производственных запасов, покрытию затрат, связанных с сезонным характером производства, особенностями отгрузки готовой продукции, спецификой осуществления расчетов и т. п.

Нарушением принципа целевого использования является также привлечение к формированию оборотных средств *амортизационного фонда* предприятия, назначение которого - обновление основных фондов предприятия, финансирование долгосрочных реальных инвестиций. Вместе с тем в условиях высоких темпов инфляции, нестабильной экономической ситуации такой путь позволяет расширить финансовые вложения в оборотный капитал и одновременно решить задачи по стабилизации объема собственного капитала, вложенного в текущий оборот. Этот путь в известной мере уменьшает зависимость предприятия от заемных средств, а в конечном итоге ведет к повышению платежеспособности предприятия и уровня его ликвидности.

Специфическим источником собственных оборотных средств являются *выгодные финансовые вложения временно свободных финансовых ресурсов*, а в некоторых организационно-правовых формах предприятий, в частности, в акционерных обществах - дополнительный выпуск акций и их размещение, что

ведет к увеличению уставного капитала, т. е. собственных средств предприятия.

В обороте предприятия, кроме собственных финансовых ресурсов, находятся *заемные средства*, основу которых составляют краткосрочные кредиты банков, других кредиторов и кредиторская задолженность.

Вопрос 4.3 Определение потребности в оборотном капитале

На каждом предприятии следует определять общую величину оборотного капитала и его структуру по составляющим (доля отдельных видов оборотных средств в их совокупной величине на квартальные даты, в среднем за год).

В настоящее время потребность в оборотных средствах определяется исходя из сложившейся величины за прошлый период. Такой подход осложняет процесс управления этим важным видом ресурсов. В основу их плановой величины необходимо положить нормативы (частные по видам оборотных средств и обобщающий по их совокупности). В условиях рынка каждое предприятие может установить такие нормативы.

Потребность в материальных ресурсах определяется в разрезе их видов по основной и неосновной деятельности предприятия и их запасов, необходимых для нормального функционирования на конец периода (месяца, квартала, года). Общую потребность можно рассчитать по следующей формуле:

$$По = \sum M \times \Pi_{ij} + Zi,$$

где По - общая потребность;

$M \times \Pi_{ij}$ - потребность i -го вида материалов на выпуск j -го вида продукции (исходя из производственной программы и прироста незавершенного производства);

Zi - необходимые для нормального функционирования предприятия запасы i -го вида материальных ресурсов на конец периода.

В основу расчета всей потребности должны быть положены нормативы и нормы расхода ресурсов на единицу продукции и складских запасов.

Величина плановой потребности в соответствующем виде материальных ресурсов на выполнение основной производственной программы, как это видно из формулы и логики, определяется путем умножения нормы расхода на количество выпускаемой продукции (объем выполненных работ).

Продолжительность нахождения средств в незавершенном производстве зависит от длительности производственного цикла, коэффициента нарастания затрат на незавершенное производство и числа дней в предстоящем периоде.

Отдельно рассчитывается потребность в ресурсах на опытные и экспериментальные работы, на ремонтно-эксплуатационные нужды и т. п.

Общая потребность в оборотных средствах определяется путем суммирования потребностей по отдельным видам. Этот расчет можно производить и по такой схеме: среднегодовую величину оборотных средств за отчетный период умножить на коэффициент соотношения темпов роста объемов хозяйственной деятельности (торговой, производственной и т. д.) и темпы роста среднегодовой стоимости основных фондов по данным за последние 2-3 года.

Большое значение имеет для каждого предприятия полная обеспеченность потребности в ресурсах источниками покрытия.

Вопрос 4.4 Показатели эффективности использования оборотного капитала

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на рынке.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении рентабельности хозяйственной деятельности и зависит от множества факторов.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является его *рентабельность* (Рок) рассчитываемая как

соотношение прибыли от продаж продукции ($\Pi_{пр}$) к величине оборотного капитала ($C_{ок}$):

$$P_{ок} = \frac{\Pi_{пр} \times 100}{C_{ок}}$$

Этот показатель характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии.

Оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется также через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие, во-первых, *общее время оборота*, или *длительность одного оборота* в днях, и, во-вторых, *скорость оборота*.

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотного капитала в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной предприятием. Иными словами, длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и представляет период, в течение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота на данном предприятии.

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется следующими показателями:

коэффициентом оборачиваемости ($K_{об}$);

продолжительностью одного оборота ($P_{об}$).

Коэффициент оборачиваемости капитала рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{ЧВ}{ОС},$$

где ЧВ – чистая выручка от продаж;

ОС – среднегодовая стоимость оборотного капитала.

Продолжительность оборота капитала:

$$Поб = \frac{Дн}{Коб} \text{ или } Поб = \frac{ОС \times Дн}{ЧВ}$$

где Д - количество календарных дней в анализируемом периоде.

Величина оборачиваемости в днях является одним из показателей ликвидности, так как он выражает скорость, с которой запасы могут быть обращены в наличность.

Основными направлениями ускорения оборачиваемости оборотного капитала являются:

сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации, автоматизации производственных процессов, повышений уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);

улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;

повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю.

ГЛАВА 5. ДОХОДЫ, ЗАТРАТЫ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

- 5.1. Выручка от реализации и доходы организации.
- 5.2. Расходы организации, их структура и классификация.
- 5.3. Понятие и состав прибыли.
- 5.4. Распределение и использование прибыли на предприятии.

Вопрос 5.1 Понятие выручки от реализации продукции.

Классификация доходов и расходов установлена в Положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» ПБУ 10/99 .

В ПБУ 9/99 дано определение доходов организации в целом, их видов, а также выручки.

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

Расходами организации (ПБУ 10/99) признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Основным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия организации является выручка.

Выручка формируется в результате деятельности предприятия по трем основным направлениям:

- основному;
- инвестиционному;
- финансовому.

Выручка от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Выручка от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

Выручка от финансовой деятельности включает в себя результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

Вопрос 5.2 Планирование выручки от реализации продукции.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности финансовые службы предприятия могут осуществлять планирование выручки от реализации продукции на предстоящий год, квартал и оперативно.

Годовое планирование выручки эффективно при стабильной экономической ситуации. В условиях нестабильности, когда соотношение спроса и предложения подвержено трудно прогнозируемым изменениям и законодательно установленные правила поведения юридических лиц в налоговой, кредитной и финансовой сферах постоянно меняются, годовое планирование затруднено и не является объективным ориентиром для предприятия.

Поэтому для определения прибыли возможно и необходимо квартальное планирование.

Оперативное планирование выручки используется для контроля за своевременностью поступления денег за отгруженную продукцию на денежные счета предприятия.

Общая сумма выручки от основной деятельности включает в себя выручку от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

Для определения выручки от реализации продукции необходимо знать объем реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную

стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок и экспортных тарифов для экспортируемой продукции.

Выручка от выполненных работ и оказанных услуг определяется исходя из объема выполненных работ и соответствующих расценок и тарифов.

Существуют два метода определения плановой выручки:

- прямого счета;
- расчетный.

Метод прямого счета основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известны необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены. Тогда выручку от реализации можно определить по следующей формуле:

$$B = P \times Ц,$$

где B - выручка от реализации продукции,

P - объем сопоставимой реализованной продукции,

Ц - цена единицы реализованной продукции.

Как правило, в условиях рыночных отношений большинство предприятий не имеет гарантированного спроса на весь объем произведенной продукции. Для оптимизации затрат и роста финансовых результатов предприятие должно прилагать усилия для увеличения выпуска продукции, расширения его ассортимента, производства принципиально новых по потребительским качествам товаров. Следовательно, объемы заказов на производимую продукцию подвержены колебаниям, предприятия вынуждены проводить ежедневную работу по расширению рынка для своей продукции.

В этих условиях для планирования выручки применяется *расчетный метод*, основой которого является объем реализуемой продукции, корректируемый на входные и выходные остатки. Планирование выручки от

реализации продукции осуществляется по аналогии с планированием затрат на производство и реализацию продукции:

$$B = O_n + T - O_k$$

где B — выручка от реализации продукции,

O_n — нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода,

T — товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде,

O_k - остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

При планировании остатков готовой продукции на начало планируемого периода предприятие не имеет исчерпывающих данных о фактической величине остатков, поэтому в расчет принимаются ожидаемые остатки нереализованной продукции. Их стоимость в ценах реализации определяется с помощью коэффициента пересчета, который равен частному от деления объема продукции в ценах отчетного периода на производственную себестоимость продукции этого периода.

При планировании *остатков нереализованной готовой продукции на складе* исходят, прежде всего, из их фактического наличия, а в случае отсутствия текущих данных — из данных на последнюю отчетную дату, и ожидаемого выпуска товарной продукции с учетом ее реализации в соответствии с имеющимися заказами на начало планируемого периода.

Планирование *остатков товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил*, производится на основе анализа структуры, графиков, способов платежа по заключенным договорам, а также сложившихся сроков документооборота для внутригородских и иногородних расчетов, а также расчетов в валюте при ведении внешнеэкономической деятельности.

Планирование *остатков товаров отгруженных, но не оплаченных в срок*, и товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателя на начало планируемого периода, опирается на оперативные данные о причинах неплатежей и принимаемых мерах по их сокращению.

На конец планируемого периода остатки нереализованной продукции состоят из остатков готовой продукции на складе и товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил.

Остатки готовой продукции на складе на конец планируемого периода определяются исходя из необходимости их накопления для выполнения договорных обязательств, срок действия которых находится за пределами планируемого периода, условий реализации и других причин.

При планировании выручки по отгрузке нереализованной считается только готовая продукция на складе на начало и конец планируемого периода.

На величину выручки от реализации продукции, работ, услуг влияют следующие факторы, непосредственно зависящие от деятельности предприятия:

в сфере производства: объем производства, его структура, ассортимент выпускаемой продукции, качество и конкурентоспособность продукции, ритмичность производства;

в сфере обращения: уровень применяемых цен, ритмичность отгрузки, своевременное оформление платежных документов, соблюдение договорных условий, применяемые формы расчетов.

К числу факторов, не зависящих от деятельности предприятия, можно отнести нарушения договорных условий поставки предприятию материально-технических ресурсов, перебои в работе транспорта, несвоевременную оплату продукции вследствие неплатежеспособности покупателя.

Для оценки возможных последствий в области планируемых ценовых решений используют показатель *эластичности спроса*.

Эластичность измеряет взаимодействие между экономическими показателями.

Предположим, что изменение цены в обоих случаях происходило на одинаковую величину. Эластичность спроса в нашем случае определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \% \text{ изм. } B : \% \text{ изм. } Ц,$$

где: ε — эластичность спроса;

B — выручка;

C — цена.

Спрос считается эластичным, если его эластичность больше единицы, и наоборот. Если спрос на выпускаемую продукцию эластичен, то повышение цены на единицу приведет к снижению суммарного объема выручки, если спрос неэластичен, то имеется возможность увеличения цен на выпускаемую продукцию для

При аналитическом прогнозировании рассчитывают эластичность спроса по доходам потребителей и по перекрестным ценам.

Расчет эластичности по доходам потребителей базируется на возможности приобретения предлагаемой продукции населением. При *определении эластичности по перекрестным ценам* анализируют влияние на спрос изменения цен на замещающие и дополняющие товары.

Вопрос 5.3 Понятие и состав прибыли

Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли.

Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Количественно прибыль представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных платежей) и полной себестоимостью реализованной продукции.

Финансовая служба корпорации должна постоянно держать под контролем следующие показатели прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль от прочей деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Валовая прибыль – это разность между чистой выручкой и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Прибыль от продаж показывает финансовый результат от основной деятельности организации (финансовый результат от реализации товаров, продукции, работ и услуг) и рассчитывается как разность между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами.

Прибыль от прочей деятельности включает в себя прибыль от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью компании. Она формируется согласно форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» следующим образом. Выделяют группы доходов и расходов, формирующих данный финансовый результат.

«Проценты к получению» включают операционные доходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами процентов по облигациям, депозитам, по государственным ценным бумагам и т. п., за предоставление в пользование денежных средств организации, за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счете организации в этой кредитной организации.

«Проценты к уплате» включают операционные расходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами к уплате процентов по облигациям, акциям, за предоставление организации в пользование денежных средств (кредитов, займов).

«Доходы от участия в других организациях» включают доходы от участия в уставных капиталах других организаций (дивиденды по акциям и т.п.).

«Прочие доходы» включают прочие операционные и анереализационные доходы организации, не вошедшие в предыдущие группы:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- доходы от продажи основных средств и иных активов организации;

- прибыль, которую организация получила в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества), и вознаграждение за имущество, переданное в общее владение или пользование;

- прибыль, полученная организацией при разделе имущества простого товарищества и т. д.

«Прочими расходами» являются:

- расходы, связанные с оплатой услуг кредитных организаций;
- остаточная стоимость объектов ОС или иных активов, которые были проданы;

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

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

- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.);

- прочие операционные расходы.

Прибыль до налогообложения — включает в себя прибыль от продаж и прибыль от прочей деятельности. Она определяется следующим образом. К сумме прибыли (убытка) от продаж прибавляются проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие операционные доходы. Затем из полученной суммы вычитаются проценты к уплате, прочие операционные расходы.

Чистая прибыль - это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов и экономических санкций.

В процессе финансовой работы необходимо постоянно контролировать состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год.

Вопрос 5.4. Распределение и использование прибыли на предприятии.

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в *распределительных денежных отношениях*. Характер их воздействия на производство зависит от того, насколько конкретная система распределения, формы и методы ее организации соответствуют объективным потребностям общества, уровню развития производительных сил, экономическим интересам государства, предприятий и каждого отдельного работника. При нарушении этого соответствия процесс повышения эффективности производства начинает сдерживаться.

Распределение прибыли является составной и неразрывной частью общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самой главной.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения предприятий и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли.

Оставшиеся две трети могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самим предприятием.

Это распределение зависит от многих факторов. В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах и предоставить их должны в первую очередь собственники. Это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получать доход на вложенный капитал. Просто это должны быть отложенные ожидания, т. е. собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в

достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны быть не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит.

На предприятии распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процесс распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее посредством предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительство жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ.

Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике.

Некоторые аспекты распределительного процесса фиксируются в *уставе предприятия*. В соответствии с уставом или решением распорядительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если же фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы, финансирование разработок и освоения новой продукции и технологических процессов,

затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятия и новым строительством объектов, проведение природоохранных мероприятий. В эту же группу расходов относят расходы по погашению долгосрочных кредитов банков и процентов по ним. Накопленная прибыль может быть направлена предприятием в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий и т. п.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т. е. участвующую в процессе накопления, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимость имущества. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается на предприятии как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала предприятия. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость предприятия, свидетельствует о наличии источника для последующего развития.

Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости играет *размер резервного капитала*. В рыночном хозяйстве отчисления в резервный капитал носят первоочередной характер.

Наличие и прирост резервного капитала обеспечивают увеличение акционерной собственности, характеризуют готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская деятельность, создание

возможности выплаты дивидендов по привилегированным акциям даже при отсутствии прибыли текущего года, покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости.

ГЛАВА 6. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 6.1. Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия.
- 6.2. Методы анализа финансового состояния предприятия.
- 6.3. Источники информации для финансового анализа предприятия.
- 6.4. Общая оценка финансового состояния предприятия.
- 6.5. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.
- 6.6. Анализ рентабельности предприятия.
- 6.7. Анализ ликвидности баланса предприятия.
- 6.8. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
- 6.9. Основные финансовые коэффициенты.

Вопрос 6.1 Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ представляет собой метод исследования путем расчленения сложных явлений на составные части. В экономике, составным элементом которой являются финансы, анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций и оценки экономических и социальных процессов, изучения финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях.

Для эффективного управления финансами предприятия необходимо систематически проводить финансовый анализ. Основное содержание его - комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на него, с целью прогнозирования уровня доходности капитала предприятия, выявления возможностей повышения эффективности ее функционирования.

Об устойчивом финансовом состоянии предприятия свидетельствует способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в постоянно изменяющейся среде,

постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость.

Анализ финансового состояния предприятия необходим для:

- выявления факторов, влияющих на ее финансовое состояние;
- выявления изменений показателей финансового состояния;
- оценки количественных и качественных изменений финансового состояния;
- оценки финансового положения предприятия на определенный момент времени;
- определения тенденций изменений финансового состояния предприятия.

Таким образом, цель финансового анализа – оценить финансовое состояние предприятия на основе достоверной информации, определить финансовый результат, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность ее баланса, платежеспособность предприятия, а также оценить эффективность использования капитала.

Финансовый анализ является частью общего экономического анализа предприятия, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов:

- внешнего финансового анализа по данным публичной финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- внутрихозяйственного финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Такое разделение анализа несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа, и наоборот. В интересах дела оба вида анализа дополняют друг друга информацией.

Финансовый анализ служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования, управления предприятием.

Вопрос 6.2 Методы анализа финансового состояния предприятия.

Под методом финансового анализа понимается диалектический способ подхода к изучению финансового состояния и финансовых процессов в их становлении и развитии.

Практика анализа финансового состояния выработала основные методы его проведения:

- **горизонтальный (временной) анализ**- сравнение каждой позиции отчетности за текущий период с предыдущим (горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения);
- **вертикальный (структурный) анализ**- определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением доли каждой позиции и ее влияния на результаты в целом (обязательным элементом анализа являются динамические ряды величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения состава активов и их источников покрытия);
- **трендовый анализ**- сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний;
- **анализ относительных показателей (коэффициентов)**- расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- **сравнительный (пространственный) анализ** – внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, подразделений, филиалов, а также анализа показателей данного предприятия с показателями предприятий-конкурентов и среднеотраслевыми показателями;
- **факторный анализ**- анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Кроме названных методов анализа финансовой отчетности применяются построения систем аналитических таблиц, дисконтирования, группировок, программирования и др.

Общими принципами финансово анализа являются: последовательность, комплексность, сравнение показателей, использование научного аппарата (инструментария), системность.

В качестве инструментария для анализа финансового состояния предприятия используются финансовые коэффициенты: относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Относительные показатели финансового состояния подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации.

Коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда требуется определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель финансового состояния составляет в итоге включающей его группы абсолютных показателей.

Коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл.

Вопрос 6.3 Источники информации для финансового анализа предприятия.

Основным источником информации для проведения финансового анализа состояния предприятия служит финансовая отчетность.

Финансовая отчетность представляет собой формы, показатели, пояснительные материалы к ним, в которых отражаются результаты хозяйственной деятельности предприятия. Финансовая отчетность составляется на основе документально подтвержденных и выверенных записей на счетах бухгалтерского учета. Для сравнения в финансовой отчетности приводятся показатели предыдущего периода функционирования предприятия.

Основные документы, используемые для проведения анализа финансового состояния предприятия,- это документы бухгалтерской отчетности. Они включают:

- форму №1 «Бухгалтерский баланс»;
- форму №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- форму №3 «Отчет об изменениях капитала»;
- форму №4 «Отчет о движении денежных средств»;
- форму №5 «Приложения к бухгалтерскому балансу»;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности предприятия.

Системность и комплексность сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности,- это следствие выполнения таких требований, как:

- полнота отражения в учете за отчетный год всех хозяйственных операций, осуществляемых в текущем году;
- правильность отнесения доходов к отчетному периоду в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета и Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ;
- тождественность данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на дату проведения годовой инвентаризации;
- соблюдение в течение отчетного года принятой учетной политики.

Заинтересованными пользователями информации могут быть реальные и потенциальные инвесторы, заимодавцы, поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики, органы законодательной и исполнительной власти, работники науки и общественность в целом.

Вопрос 6.4 Общая оценка финансового состояния предприятия.

Данный анализ финансового состояния предприятия предназначен для общей характеристики финансовых показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период. Общая оценка финансового

состояния предприятия проводится на основе данных бухгалтерского баланса с помощью одного из следующих способов:

- анализ непосредственно по данным баланса без предварительного изменения состава балансовых статей;
- анализ на основе построения уплотненного аналитического баланса путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей.

Анализ непосредственно по балансу не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии предприятия, так как в процессе задействовано слишком большое количество расчетных показателей.

Сравнительный аналитический баланс включает основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса, что позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей деятельности предприятия.

Сравнительный аналитический баланс формируется путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры: динамики и структурной динамики.

Обязательными показателями сравнительного аналитического баланса являются:

- абсолютные величины по статьям исходного отчетного баланса на начало и конец периода;
- удельные веса статей баланса в валюте (итоге) баланса на начало и конец периода;
- изменения в абсолютных величинах;
- изменения в удельных весах;
- изменения в процентах к величинам на начало периода (темпы прироста статьи баланса);
- изменения в процентах к изменениям валюты баланса (темпы прироста структурных изменений)- показатель динамики структурных изменений.

Все показатели сравнительного баланса делятся на следующие группы:

- показатели структуры баланса;
- показатели динамики баланса;
- показатели структурной динамики баланса.

Из аналитического баланса предприятия можно получить важнейшие характеристики его финансового состояния, а именно:

- общую стоимость имущества;
- стоимость внеоборотных активов;
- стоимость оборотных активов;
- стоимость материальных оборотных средств;
- величина дебиторской задолженности в широком смысле;
- сумма свободных денежных средств в широком смысле;
- величина собственных средств предприятия;
- величина заемных средств;
- величина долгосрочных кредитов и займов;
- величина краткосрочных кредитов и займов.

Анализируя данные статей аналитического баланса, можно установить какие изменения произошли в составе средств и их источников, основных групп этих средств, а также получить ответы на другие вопросы имеющие важное значение для целей оперативного управления предприятием.

Вопрос 6.5 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Основным финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль. Прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. Сущность прибыли проявляется в функциях, которые она выполняет на предприятии. Главные функции прибыли заключаются в следующем:

- прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия (получение прибыли означает, что доходы превышают все расходы, связанные с деятельностью предприятия);

- прибыль обладает стимулирующей функцией (прибыль является одновременно финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия);
- прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

- исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;
- изучение динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов;
- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Анализ прибыли включает оценку уровня и динамики изменения прибыли от реализации продукции, балансовой и чистой прибыли за анализируемый период, изучение динамики изменения данных показателей за ряд отчетных периодов и установление трендовых зависимостей, исследование структуры анализируемых показателей.

Проводится количественная оценка влияния на изменение прибыли от реализации продукции следующих основных факторов:

- влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию;
- влияние на прибыль изменений в объеме реализации продукции;
- влияние на прибыль изменений в структуре реализации продукции;
- влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции.

Анализ прибыли дополняется анализом показателей рентабельности.

Вопрос 6.6 Анализ рентабельности предприятия.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений его деятельности. Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйствования, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля вложенных в активы средств.

При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются следующие показатели рентабельности:

- рентабельность продукции (исчисляется как отношение прибыли от продаж продукции к полной себестоимости этой продукции);
- рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке от реализации продукции);
- показатели рентабельности капитала (отношение прибыли к капиталу (активам));
- рентабельность оборотных активов (отношение прибыли к средней величине оборотных активов, которая определяется по данным бухгалтерского баланса как средняя арифметическая величина итогов на начало и конец периода);
- рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов (отношение прибыли к средней, за период, величине основных средств и внеоборотных активов).

Вопрос 6.7 Анализ ликвидности баланса предприятия.

Ликвидность – это способность предприятия оперативно превратить свои активы в денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения обязательств предприятия. На практике коэффициенты ликвидности активов применяются также для

характеристики платежеспособности предприятия. Расчет коэффициентов, как правило, ведется по данным годового бухгалтерского баланса.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы предприятия в зависимости от степени ликвидности можно условно подразделить на следующие группы:

- наиболее ликвидные активы (могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно);
- быстрореализуемые активы (активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время);
- медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы);
- труднореализуемые активы (активы, предназначенные для использования в хозяйственной деятельности в течении продолжительно периода).

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

- наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства);
- краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные кредиты и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев);
- долгосрочные пассивы (долгосрочные заемные кредиты);
- постоянные пассивы.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов: текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности, комплексной оценки ликвидности.

Вопрос 6.8 Анализ финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг) на основе реального роста прибыли. Для характеристики финансовой устойчивости предприятия принято рассчитывать ряд показателей как абсолютных, так и относительных по данным бухгалтерского баланса.

Основными показателями финансовой устойчивости предприятия являются следующие:

- наличие собственных средств предприятия в обороте;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными средствами;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент автономии

Вопрос 6.9 Основные финансовые коэффициенты.

В финансовом менеджменте наиболее важными признаются следующие группы финансовых коэффициентов:

1. Коэффициенты ликвидности.
2. Коэффициенты деловой активности.
3. Коэффициенты рентабельности.
4. Коэффициенты платежеспособности или структуры капитала.
5. Коэффициенты рыночной активности.

Рассмотрим показатели (коэффициенты) каждой из этих групп.

1. Коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода. Наиболее важными среди них для финансового менеджмента являются следующие:

- коэффициент общей (текущей) ликвидности;
- коэффициент срочной ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- чистый оборотный капитал.

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается как частное от деления оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода. Согласно общепринятым международным стандартам, считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от единицы до двух (иногда трех). Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более, чем в два (три) раза считается также нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. При анализе коэффициента особое внимание обращается на его динамику.

Частным показателем коэффициента текущей ликвидности является **коэффициент срочной ликвидности**, раскрывающий отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к краткосрочным обязательствам. По международным стандартам уровень коэффициента также должен быть выше 1. В России его оптимальное значение определено как 0,7 - 0,8. Необходимость расчета коэффициента срочной ликвидности вызвана тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не

одинакова, и если, например, денежные средства могут служить непосредственным источником погашения текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели только после их реализации, что предполагает не только наличие непосредственно покупателя, но и наличие у него денежных средств.

Наиболее надежной является оценка ликвидности только по показателю денежных средств. Этот показатель называется **коэффициентом абсолютной ликвидности** и рассчитывается как частное от деления денежных средств на краткосрочные обязательства. В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко. В России его оптимальный уровень считается равным 0,2 — 0,25.

Большое значение в анализе ликвидности предприятия имеет изучение **чистого оборотного капитала**, который рассчитывается как разность между оборотными активами предприятия и его краткосрочными обязательствами. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем.

2. Коэффициенты деловой активности

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств, т. е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели оборачиваемости:

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Как правило, к этой группе относятся различные показатели оборачиваемости:

1. Коэффициент оборачиваемости активов - отношение выручки от реализации продукции к итогу актива баланса - характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т. е. показывает, сколько раз за год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли.

2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается делением выручки от реализации продукции на среднегодовую стоимость чистой дебиторской задолженности. По нему судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность (или только счета покупателей) превращалась в денежные средства в течение отчетного периода.

3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается делением себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности, и показывает, сколько компании требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

4. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов. Он рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов.

3. Коэффициенты рентабельности

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность компании

К ним относятся:

1. Рентабельность вложенного капитала определяется делением суммы прибыли на среднегодовую стоимость имущества (активов) и умножением на 100%. Она показывает, сколько денежных единиц прибыли (коп.) получено с единицы стоимости активов (1 руб.) независимо от источников привлечения

средств. Для анализа можно использовать два показателя прибыли:

- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

2. Рентабельность собственного капитала определяется делением суммы чистой прибыли на среднегодовую стоимость собственного капитала и умножением на 100%.

3. Рентабельность оборотного капитала определяется делением суммы прибыли на среднегодовую стоимость оборотных активов и умножением на 100%.

4. Рентабельность реализации продукции определяется делением прибыли от продаж на объем продаж или выручку от реализации продукции, работ, услуг и умножением на 100%. Она показывает, насколько эффективно предприятие ведет свою деятельность и какова доля прибыли в выручке от продаж.

5. Рентабельность полной себестоимости определяется делением прибыли от продаж на сумму издержек производства и обращения и умножением на 100%. Она показывает сумму прибыли, получаемую с каждой 100 рублей издержек производства и обращения.

Для оценки уровня коэффициентов оборачиваемости и рентабельности полезно сопоставить эти показатели между собой. Например, сравнить рентабельность всех активов с рентабельностью собственного капитала, рассчитанных по чистой прибыли. Разница между этими показателями обусловлена привлечением компанией внешних источников финансирования. Положительной оценки в этом случае будет заслуживать такая ситуация, при которой компания посредством привлечения заемных средств получает больше прибыли, чем должна уплатить процентов на этот заемный капитал.

Другим важным приемом анализа является оценка взаимозависимости рентабельности активов, рентабельности реализации и оборачиваемости активов. Для чего используется, так называемая, формула Дюпона, поскольку

именно компания Дюпона первой стала использовать ее в системе финансового менеджмента:

$$ROE = (ЧП / В) \times (В / А_{ср}) \times (А_{ср} / ПШ),$$

где:

ROE – рентабельность акционерного капитала (Return on Eguity)

ЧП – чистая прибыль предприятия;

А_{ср} – средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период;

В – выручка от реализации;

ПШ – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Данная формула расширяет аналитические возможности предприятия, в результате чего оно имеет возможность определить:

- динамику от реализации продукции (рентабельность продаж);
- эффективность использования активов на основе выручки от реализации и существующие тенденции (оборачиваемость активов);
- структуру капитала предприятия на основе той доли, которую составляют в активах собственные средства;
- влияние вышеперечисленных факторов на ROE.

4. Показатели структуры капитала характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. К ним относят:

1. Коэффициент собственности характеризует долю собственного капитала в структуре капитала компании, а, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

2. Коэффициент заемного капитала отражает долю заемного капитала в источниках финансирования.

3. Коэффициент финансового риска (плечо финансово рычага) характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Чем он выше, тем

больше займов у компании, и тем рискованнее ситуация, которая может привести к банкротству предприятия. Он рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному капиталу организации.

5. Коэффициенты рыночной активности предприятия

Коэффициенты рыночной активности включают в себя различные показатели, характеризующие стоимость и доходность акций компании. Основными показателями в этой группе являются:

- прибыль на одну акцию;
- соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию;
- балансовая стоимость одной акции;
- соотношение рыночной стоимости одной акции и ее балансовой стоимости;
- доходность одной акции и доля выплаченных дивидендов.

Прибыль на одну акцию показывает, какая доля чистой прибыли приходится на одну обыкновенную акцию в обращении. Коэффициент рассчитывается делением суммы чистой прибыли на общее число обыкновенных акций в обращении. Акции в обращении определяются как разница между общим числом выпущенных обычных акций и собственными акциями в портфеле. Если в структуре компании имеются привилегированные акции, из чистой прибыли предварительно должна быть вычтена сумма дивидендов, выплаченных по привилегированным акциям.

Соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию (Ц/П) отражает отношения между компанией и ее акционерами. Этот коэффициент показывает, сколько денежных единиц согласны заплатить акционеры за одну денежную единицу чистой прибыли компании, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ц/П} = \text{РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ} / \text{ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ}$$

Например, если у компании А данный коэффициент равен 10, а у компании Б — 8, то это означает то, что инвесторы на данный момент более

высоко оценивают инвестиционные качества компании А. Однако более важной характеристикой данного показателя является не его уровень на данный момент, а его динамика в сравнении с динамикой Ц/П других компаний и с общей динамикой рынка.

Балансовая стоимость одной акции показывает стоимость чистых активов предприятия (собственного капитала), которая приходится на одну обыкновенную акцию в соответствии с данными бухгалтерского учета и отчетности. Этот показатель рассчитывается следующим образом:

**БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ АКЦИОНЕРНОГО
КАПИТАЛА – СТОИМОСТЬ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ
АКЦИЙ**

$$\text{СТОИМОСТЬ} = \frac{\text{БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА – СТОИМОСТЬ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ АКЦИЙ}}{\text{ЧИСЛО ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ В ОБРАЩЕНИИ}}$$

Соотношение рыночной и балансовой стоимости одной акции показывает рыночную стоимость одной акции в сравнении с ее балансовой стоимостью:

$$\text{СООТНОШЕНИЕ РЫНОЧНОЙ И БАЛАНСОВОЙ СТОИМОСТИ} = \frac{\text{РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ}}{\text{БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ}}$$

Для расчета этого коэффициента необходимы дополнительные данные, характеризующие рыночную стоимость капитала компании.

В разделе **доходности акций** может быть рассчитано несколько показателей. В частности, различают текущую и совокупную доходность. Под текущей доходностью понимают прежде всего дивиденды, которые получит владелец акции. Этот коэффициент называется дивидендным доходом или нормой дивиденда и рассчитывается как отношение дивиденда на одну акцию к рыночной стоимости одной акции.

Доходность акции может быть рассчитана также с учетом курсовой разницы, которую владелец акции может получить при продаже акции. В этом случае доходность акции определяется как частное от деления суммы дивиденда (Д), полученного в течение периода владения акцией, и разницы (прибыли или убытка) между ценой покупки акции (Р) и ценой ее продажи (Р*) на цену покупки акции:

Доля выплачиваемых дивидендов (коэффициент выплаты дивидендов) указывает, какая часть чистой прибыли была израсходована на выплату дивидендов.

Превышение данным коэффициентом единицы свидетельствует либо о нерациональной дивидендной политике компании, либо об ее финансовых затруднениях (компания вынуждена «заимствовать» деньги из своих финансовых резервов).

Что же касается конкретного уровня рассматриваемого коэффициента, то он в разных компаниях может варьироваться от 0 до 0,9.

ГЛАВА 7. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

- 7.1. . Сущность финансового планирования.
- 7.2. Процесс финансового планирования.
- 7.3. Перспективное финансовое планирование.
- 7.4. Текущее финансовое планирование.
- 7.5. Оперативное финансовое планирование.
- 7.6. Эффект операционного рычага.
- 7.7. Эффект финансового рычага.

Вопрос 7.1 Сущность финансового планирования.

Планирование - это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определения путей их наиболее эффективного достижения. То есть, это один из экономических методов управления, выступающий как основное средство использования экономических законов в процессе хозяйствования.

Финансовое планирование - процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в будущем периоде.

Основными задачами финансового планирования предприятия являются:

- обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования;
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;
- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;

- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;
- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью, кредитоспособностью предприятия.

Значение финансового планирования для предприятия состоит в следующем:

- воплощать выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- предоставлять возможность определения жизнеспособности финансовых проектов;
- служить инструментом получения внешнего финансирования.

В практике финансового планирования применяются следующие методы экономического анализа: нормативный, балансовых расчетов, денежных потоков, многовариантности, экономико-математического моделирования.

Вопрос 7.2 Процесс финансового планирования.

Процесс финансового планирования включает несколько этапов:

1. Анализ финансовой ситуации.

На основе финансовых документов - бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств анализируются финансовые показатели деятельности предприятия за предыдущий период. Основное внимание уделяется показателям позволяющим сформулировать проблемы предприятия (объем реализации, затраты, размер прибыли и др.)

2. Разработка общей финансовой стратегии предприятия.

По основным направлениям финансовой деятельности предприятия разрабатывается финансовая стратегия предприятия. Составляются основные прогнозные документы.

3. Составление текущих финансовых планов.

Составляются текущие финансовые планы, в которых конкретизируются основные показатели.

4. Корректировка, увязка и конкретизация финансовых планов.

Проводится состыковка производственных, коммерческих, инвестиционных и других планов с финансовыми планами.

5. Разработка оперативных финансовых планов.

Предусматривает разработку оперативных финансовых планов.

Финансовое планирование на предприятии включает в себя три основные подсистемы:

- перспективное финансовое планирование;
- текущее финансовое планирование;
- оперативное финансовое планирование.

Вопрос 7.3 Перспективное финансовое планирование.

Перспективное финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства, является главной формой реализации целей предприятия.

В современных условиях перспективное финансовое планирование охватывает период от 1 года до 3 (редко - до 5) лет.

Перспективное планирование включает разработку финансовой стратегии предприятия и прогнозирование финансовой деятельности.

Финансовая стратегия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения.

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия включает в себя следующие этапы:

- определение периода реализации стратегии;
- анализ факторов внешней финансовой среды предприятия;
- формирование стратегических целей финансовой деятельности;
- разработку финансовой политики фирмы;

- разработка системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии;
- оценка разработанной финансовой стратегии.

Основу перспективного планирования составляет прогнозирование, которое предполагает разработку альтернативных финансовых показателей и параметров, использование которых при наметившихся тенденциях изменения ситуации на рынке позволяет определить один из вариантов развития финансового положения предприятия.

Результатом перспективного финансового планирования является разработка трех основных финансовых документов:

- прогноза отчета о прибылях и убытках;
- прогноза движения денежных средств;
- прогноза бухгалтерского баланса.

Основной целью этих документов является оценка финансового положения предприятия на конец планируемого периода.

Для организации производственного процесса, эффективного распределения средств, контроля за запасами необходимо правильно определить **объем будущих продаж (объем реализованной продукции)**. Прогнозы объемов продаж выражаются как в денежных, так и в физических единицах. Объемы будущих продаж можно рассчитать, используя следующие методы:

- **эвристические**, основанные на усреднении сведений полученных при интервьюировании участников рынка;
- **анализ временных рядов**, используемый для учета временных колебаний объема продаж продукции (включая метод экстраполяции, анализ сезонности, анализ цикличности);
- **эконометрические модели**, определяющие корреляцию размера продаж в зависимости от внешней среды предприятия.

Сочетание результатов, полученных с помощью исследования этих методов, позволяет учесть факторы внешней и внутренней среды в динамике.

С помощью **прогнозного отчета о прибылях и убытках** определяется величина получаемой прибыли в предстоящем периоде.

При проведении прогнозного анализа прибыли на практике используется метод **«издержки-объем-прибыль»**. Он представляет следующие возможности:

- определить объемы производства и продаж продукции в целях обеспечения их безубыточности;
- установить размер желаемой прибыли;
- увеличить гибкость финансовых планов путем учета различных вариантов изменения ситуации (ценовой фактор, динамика объемов продаж).

Метод **«издержки-объем-прибыль»** называется **анализом безубыточности**.

Сущность метода заключается в нахождении точки, в которой прибыль равна нулю, или точки безубыточности. Для этого проводится специальный анализ соотношений между объемом производства, затратами и доходом.

В состав основных документов перспективного финансового планирования входит **прогноз баланса**. В отличие от прогноза отчета 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 отчетного баланса предприятия, так как в качестве исходного используется отчетный баланс на последнюю дату.

В последнее время в российской практике все большее распространение получил **прогноз движения денежных средств**. Он отражает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной, финансовой деятельности. Прогноз помогает в оценке использования предприятием денежных средств и в определении их источников. С помощью прогноза движения денежных средств можно оценить, сколько денежных средств необходимо вложить в

хозяйственную деятельность предприятия, синхронность поступления и расходования денежных средств.

Вопрос 7.4 Текущее финансовое планирование.

Текущее финансовое планирование предприятия основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности. Данный вид финансового планирования заключается в разработке конкретных видов текущих финансовых планов, которые дают возможность предприятию определить на предстоящий период все источники финансирования его развития, сформировать структуру его доходов и затрат, обеспечить его постоянную платежеспособность, а также определить структуру активов и капитала предприятия на конец планируемого периода. Документы текущего планирования составляются на период, равный одному году.

Для текущего финансового планирования разрабатываются три основных документа:

- план движения денежных средств;
- план отчета о прибылях и убытках;
- план бухгалтерского баланса.

Разработку финансового плана целесообразно начинать с **плана прибылей и убытков**, так как, имея данные по прогнозу объема продаж, можно рассчитать необходимое количество финансовых ресурсов. Разработка плана прибылей и убытков проходит в несколько этапов:

- На первом этапе рассчитывается плановая сумма амортизационных отчислений, так как она является частью себестоимости и предшествует плановым расчетам прибыли.
- На втором этапе определяется сумма затрат, которая может рассчитываться двумя способами: традиционным и путем планирования затрат по центрам ответственности.

При **традиционном** на основе нормативов составляется система затрат, включающая стандартные нормы затрат разработанные на основе определенной методики.

Все большее распространение в современных условиях получает процесс **планирования затрат по центрам ответственности**. Центром ответственности является каждое подразделение предприятия, где разрабатывается матрица затрат.

- На третьем этапе определяется выручка от реализации продукции. Необходимым условием разработки плана является сбалансированность объема производства с прогнозом объема реализации продукции.

План движения денежных средств представляет собой план финансирования, который составляется на год с разбивкой по кварталам. План движения денежных средств можно составить двумя методами: прямым и косвенным.

Прямой метод основывается на исчислении притока (выручка от реализации продукции и прочие поступления; доходы от инвестиционной и финансовой деятельности) и оттока (оплата счетов поставщиков, возврат полученных заемных средств и др.) денежных средств. Исходным элементом прямого метода является выручка. Движение денежных средств осуществляется по различным видам деятельности предприятия:

- движение денежных средств в связи с основной (текущей) деятельностью (отражает приток и отток этих средств при операциях, дающих чистый доход от основной деятельности);
- движение денежных средств в связи с инвестиционной деятельностью (обусловлено приобретением, строительством (отток) и продажей (приток) основных средств и других долгосрочных активов);
- движение денежных средств в связи с финансовой деятельностью (привлечение долгосрочного капитала в виде наличных денежных средств для

финансирования деятельности предприятия (приток) и выплаты держателям его ценных бумаг (отток)).

Косвенный метод основывается на последовательной корректировке чистой прибыли в связи с изменениями в активах предприятия. Исходным элементом косвенного метода является прибыль.

Достоинством прямого метода является непосредственный расчет и охват всего денежного потока. Однако вычисления при помощи косвенного метода полнее показывают соотношение движения денежных средств и хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Плановый баланс является заключительным документом финансового плана. Он отражает все изменения в активах и пассивах в результате запланированных мероприятий и показывает состояние имущества и финансов предприятия. План баланса служит хорошей проверкой плана прибылей и убытков и движения наличных средств.

Вопрос 7.5 Оперативное финансовое планирование.

В целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и расходованием наличных финансовых ресурсов, предприятию необходимо оперативное планирование, которое дополняет текущее.

Финансирование плановых мероприятий должно осуществляться за счет заработанных предприятием средств, что требует повседневного эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов.

Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и кредитного плана.

В процессе составления **платежного календаря** решаются следующие вопросы:

- организация учета временной стыковки денежных поступлений и предстоящих расходов предприятия;
- формирование информационной базы о движении денежных притоков и оттоков;

- ежедневный учет изменений в информационной базе;
- анализ неплатежей;
- расчет потребности в краткосрочном кредите;
- расчет временно свободных денежных средств;
- анализ рынка с позиции размещения временно свободных денежных средств.

Платежный календарь составляется на месяц, 15 дней, декаду, пятидневку.

Процесс составления платежного календаря состоит из следующих шести этапов:

- выбор периода планирования;
- планирование объема реализации продукции;
- расчет объема возможных денежных поступлений;
- оценка денежных расходов, ожидаемых в плановом периоде;
- определение денежного сальдо;
- подведение итогов.

Кассовый план представляет собой план оборота наличных денежных через кассу. Своевременное сопоставление фактических данных с предусмотренным кассовым планом дает основание для принятия мер по устранению расхождений.

Кредитный план позволяет обосновать размер испрашиваемого кредита, определить сумму с учетом процента, просчитать эффективность кредитного мероприятия, заключить с банком договор о кредитном обслуживании.

Вопрос 7.6 Эффект операционного рычага.

Эффективным методом финансового анализа с целью оперативного и стратегического планирования служит операционный анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства/сбыта.

Ключевыми элементами операционного анализа служат: операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия. Операционный анализ — неотъемлемая часть управленческого учета.

Точка безубыточности - такой объем продаж, производства, при котором доходы равняются издержкам.

Издержки делятся на фиксированные и переменные.

$$R = FC + VC,$$

т. е. выручка равна издержкам.

Здесь, по определению точки безубыточности, предполагается, что прибыль, составляющая разность выручки и издержек, равна нулю.

Раскрывая переменные издержки VC как cR , получаем:

$$R = FC + vR,$$

где c - удельные переменные издержки с каждого рубля продаж;

$$v = VC/R$$

Удельные переменные издержки c переменные издержки, деленные на:

- объем продаж;
- стоимость реализованного товара;
- объем произведенной продукции.

Таким образом получено уравнение для точки безубыточности:

$$Rb = FC / (1 - v)$$

Пример. Пусть имеются фиксированные издержки $FC = 1000$ д.е., переменные издержки $VC = 60\%$ объема продаж, который следует оплатить. Требуется определить минимальный объем выручки R , при котором покрываются все издержки

$$Rb = 1000 / (1 - 0,6) = 2500 \text{ д.е.}$$

После определения точки безубыточности планирование прибыли

строится на основе эффекта операционного рычага, т. е. того запаса

финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что ***любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.***

Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж, доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает и воздействие операционного рычага уменьшается.

Пример. Выручка от реализации в первом году составляет 11000 тыс. руб. при переменных затратах 9300 тыс. руб. и постоянных затратах 1500 тыс. руб. (в сумме 10800 тыс. руб.). Прибыль равна 200 тыс. руб.

Предположим далее, что выручка от реализации возрастает до 12000 тыс. руб. (+ 9,1%). Увеличиваются на те же 9,1% и переменные затраты. Теперь они составляют 9300 тыс. руб. + 846,3 тыс. руб. = 10146,3 тыс. руб.

Постоянные затраты не изменяются: 1 500 тыс. руб.

Суммарные затраты равны 11 646,3 тыс. руб., прибыль же достигает 353,7 тыс. руб., что на 77% больше прибыли прошлого года.

Выручка от реализации увеличилась всего на 9,1%, а прибыль - на 77%.

Решая задачу максимизации темпов прироста прибыли, можно манипулировать увеличением или уменьшением не только переменных, но и постоянных затрат, и в зависимости от этого вычислять, на сколько процентов возрастет прибыль. Так, при увеличении переменных затрат на 9,1%, а постоянных затрат — всего на 1%, прибыль увеличится уже не на 77%, как раньше, а на 69,4%. 5%-ное увеличение постоянных затрат снижает темпы прироста прибыли по сравнению с первым годом до 39,4%.

Расчетная формула имеет вид:

Сила воздействия

операционного рычага

(операционный леверидж) =

при заданном уровне

Маржинальная прибыль

Прибыль

продаж (x)

или:

$$\text{COP (ОЛ)} = \frac{(p - v) x}{(p - v) x - FC}$$

Метод воздействия операционного рычага в современных условиях широко используется в планировании прибыли.

Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для **определенного объема продаж, для данной выручки от реализации.** Изменяется выручка от реализации - изменяется и сила воздействия операционного рычага. Сила воздействия операционного рычага в значительной степени зависит от среднеотраслевого уровня фондоемкости: чем больше стоимость основных средств, тем больше постоянные затраты — это, как говорится, объективный фактор.

Вместе с тем, эффект операционного рычага поддается контролю именно на основе учета зависимости силы воздействия рычага от величины постоянных затрат: чем больше постоянные затраты и чем меньше прибыль, тем сильнее действует операционный рычаг, и наоборот.

Когда выручка от реализации снижается, сила воздействия операционного рычага возрастает. Каждый процент снижения выручки дает тогда все больший и больший процент снижения прибыли. Так проявляет себя грозная сила операционного рычага.

При возрастании же выручки от реализации, если порог рентабельности (точка самоокупаемости затрат) уже пройден, сила воздействия операционного

рычага убывает: каждый процент прироста выручки дает все меньший и меньший процент прироста прибыли (при этом доля постоянных затрат в общей их сумме снижается). Но при скачке постоянных затрат, диктуемом интересами дальнейшего наращивания выручки или другими обстоятельствами, предприятию приходится проходить новый порог рентабельности. **На небольшом удалении от порога рентабельности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, а затем вновь начнет убывать и так вплоть до нового скачка постоянных затрат с преодолением нового порога рентабельности.**

Все это оказывается чрезвычайно полезным для:

- планирования платежей по налогу на прибыль, в частности, авансовых;
- выработки деталей коммерческой политики предприятия. При

пессимистических прогнозах динамики выручки от реализации нельзя раздувать постоянные затраты, так как потеря прибыли от каждого процента потери выручки может оказаться многократно большей из-за слишком сильного эффекта операционного рычага. Вместе с тем, если вы уверены в долгосрочной перспективе повышения спроса на ваши товары (услуги), то можно себе позволить отказаться от режима жесткой экономии на постоянных затратах, ибо предприятие с большей их долей будет получать и больший прирост прибыли.

При снижении доходов предприятия постоянные затраты уменьшить весьма трудно. По существу, это означает, что высокий удельный вес постоянных затрат в общей их сумме свидетельствует об ослаблении гибкости предприятия. В случае необходимости выйти из своего бизнеса и перейти в другую сферу деятельности, круто диверсифицироваться предприятию будет весьма сложно и в организационном, и особенно в финансовом смысле. Чем больше стоимость материальных основных средств, тем больше предприятие «увязает» в нынешней своей рыночной нише (не зря, например, гибкими считаются издательства, не имеющие собственных типографий и заказывающие изготовление тиражей книг на договорных условиях).

Мало того, повышенный удельный вес постоянных затрат усиливает действие операционного рычага, и снижение деловой активности предприятия выливается в умноженные потери прибыли. Остается утешаться тем, что если выручка наращивается все-таки достаточными темпами, то при сильном операционном рычаге предприятие хотя и платит максимальные суммы налога на прибыль, но имеет возможность выплачивать солидные дивиденды и обеспечивать финансирование развития.

Все это означает, что **сила воздействия операционного рычага указывает на степень предпринимательского риска, связанного с данной фирмой: чем больше сила воздействия операционного рычага, тем больше предпринимательский риск.**

Вопрос 7.7 Эффект финансового рычага.

Финансовый леверидж определяется наличием долговых обязательств и/или привилегированных акций в структуре капитала компании.

Пример. Возьмем два предприятия с одинаковым уровнем экономической рентабельности, например, 20%. Единственное различие между этими предприятиями состоит в том, что одно из них (А) не пользуется кредитами, а другое (Б) привлекает в той или иной форме заемные средства.

У предприятия А: актив — 1000 тыс. руб.; пассив — 1000 тыс. руб. собственных средств.

У предприятия Б: актив — 1000 тыс. руб.; пассив — 500 тыс. руб. собственных средств и 500 тыс. руб. заемных средств (кредитов и займов).

Нетто-результат эксплуатации инвестиций (прибыль) у обоих предприятий одинаковый: 200 тыс. руб.

Если эти предприятия не платят налогов, находясь в своеобразном «налоговом раю», то выходит, что предприятие А получает 200 тыс. руб. исключительно благодаря эксплуатации собственных средств, которые покрывают весь актив. Рентабельность собственных средств такого предприятия составит: $200 \text{ тыс. руб.} / 1000 \text{ тыс. руб.} \times 100 = 20\%$. Предприятие

Б из тех же самых 200 тыс. руб. должно сначала выплатить проценты по задолженности, а также, возможно, понести дополнительные расходы, связанные со страхованием залога и т. п. При условной средней процентной ставке 15% эти финансовые издержки составят 75 тыс. руб. (15% от 500 тыс. руб.). Рентабельность собственных средств (РСС) предприятия Б будет, таким образом, равна

$$125 \text{ тыс. руб.} / 500 \text{ тыс. руб.} \times 100 = 25\%.$$

Итак, при одинаковой экономической рентабельности в 20 процентов налицо различная рентабельность собственных средств, получаемая в результате иной структуры финансовых источников. Эта разница в пять процентных пунктов и есть уровень эффекта финансового рычага (ЭФР).

Эффект финансового рычага — это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

Способ расчета уровня финансового рычага:

$$\text{ЭФР} = (1 - r) \times (P - i) \times \frac{ЗК}{СК},$$

где

r – ставка налогообложения прибыли, %;

P – рентабельность капитала (активов), %;

i – средняя расчетная ставка процента;

ЗК – заемный капитал, т.р.;

СК – собственный капитал, т.р.

Отсюда следуют два правила:

1. Если новое заимствование приносит предприятию увеличение уровня эффекта финансового рычага, то такое заимствование выгодно. Но при этом необходимо внимательнейшим образом следить за состоянием дифференциала (разница между рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам): при наращивании плеча финансового рычага

(соотношения заемного и собственного капитала) кредитор склонны компенсировать возрастание своего риска повышением процентной ставки.

2. Риск кредитора выражен величиной дифференциала: чем больше дифференциал, тем меньше риск; чем меньше дифференциал, тем больше риск.

Вывод: нельзя увеличивать любой ценой плечо финансового рычага, его нужно регулировать в зависимости от дифференциала.

Чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск, связанный с предприятием.

ГЛАВА 8. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.

8.1. Роль налогов в воспроизводственном процессе.

8.2. Источники, объекты налогообложения и ставки налогов с предприятий.

Вопрос 8.1 Роль налогов в воспроизводственном процессе.

Важнейшим видом деятельности любого государства является формирование государственных доходов. Государственный доход – это финансовые ресурсы, поступившие из разных источников в распоряжение государства и используемые им для выполнения государственных функций.

Исходя из порядка формирования и использования, государственные доходы формируются из таких источников, как **налоги** и **доходы** от различных видов деятельности.

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж. Он взимается с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств. Налоги устанавливаются для финансового обеспечения функционирования и развития общества и государства, содействия развитию экономики; удовлетворению общественных потребностей, перераспределению доходов.

Налоги выполняют четыре важнейшие *функции*:

- 1) обеспечение доходами государство (фискальная функция);
- 2) поддержание равновесия в обществе путем изменения соотношения между доходами отдельных регионов, социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними (распределительная функция);
- 3) государственное регулирование экономики (регулирующая функция);

4) контроль за эффективностью проводимой экономической политики государства (контрольная функция).

Налогообложение предприятий осуществляется в соответствии с положениями частей первой и второй Налогового кодекса РФ. При исчислении и уплате налогов и сборов налогоплательщики обязаны использовать нормативные акты Минфина России, Федеральной налоговой службы.

Под **налогообложением предприятий** следует понимать сложившиеся на основе установленных законов организационно-правовые отношения по перераспределению преимущественно в денежной форме доходов (прибыли), полученных предприятиями в результате их финансово-хозяйственной деятельности, в пользование государства, в федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты.

Система налогообложения влияет на формирование финансов государства и на результаты деятельности предприятий. Влияние на конечные результаты деятельности предприятий система налогообложения оказывает посредством количества действующих налогов, механизма их установления и взимания.

Налоговая система представляет собой совокупность федеральных, региональных и местных налогов, принципы их установления, изменения, отмены, а также методы исчисления и уплаты налогов, формы налогового контроля и ответственности за нарушение налогового законодательства.

Основные принципы налогообложения:

- справедливости (равномерности);
- определенности (известности);
- удобства;
- экономичности.

Общие принципы построения налоговых систем находят свое выражение через определение налогоплательщиков и элементов налогообложения, которые включают: объект налогообложения, налоговую базу, налоговый

период, налоговую ставку, льготы, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

Налогоплательщик – это лицо (юридическое или физическое), которое по закону обязано платить те или иные налоги. В определенных случаях налог может быть переложен формальным плательщиком (субъектом) налога на другое лицо, являющееся тем самым конечным плательщиком или носителем налога. Например, налог на добавленную стоимость формально в бюджет уплачивается юридическими лицами, реализующими товары и услуги. Фактически этот налог ложится на все юридические и физические лица, покупающие эти товары и услуги. Если же налог непереложим, то субъект и носитель налога совпадают в одном лице, например, налог на прибыль организаций.

Объект налогообложения должен иметь стоимостную, количественную или физическую характеристики, с наличием которых у налогоплательщика возникает обязанность по уплате налога. Например, объектами налогообложения могут являться операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход и др.

Налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения.

Налоговым периодом является календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется подлежащая уплате сумма налога.

Налоговая ставка представляет собой величину налога на единицу измерения налоговой базы. В зависимости от объекта налогообложения налоговые ставки могут быть твердыми (специфическими) или процентными (адвалорными). Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров доходов или прибыли. Процентные ставки устанавливаются к стоимости объекта обложения и могут быть пропорциональными, прогрессивными и регрессивными.

Порядок исчисления налога. Налогоплательщик, как правило, самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период. В некоторых случаях обязанность по исчислению суммы налога может быть возложена на налоговый орган или налогового агента.

Порядок и сроки уплаты налога. Сроки уплаты налогов определяются календарной датой или истечением периода времени, исчисляемого годом, кварталами, месяцами, неделями и днями, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие, которой должно быть совершено.

Налоговые льготы представляют собой полное или частичное освобождение субъекта от уплаты налогов в соответствии с действующим законодательством.

Основы современной российской налоговой системы были заложены относительно недавно. В конце 1991 г. был принят Закон «Об основах налоговой системы Российской Федерации» и ряд законов по конкретным видам налогов, которые вступили в действие с 1 января 1992 г.

В течение 1992-1998 гг. в налоговое законодательство на раз вносились серьезные изменения, повлекшие корректировку механизма налогообложения и структуры налогов. Проводимые в этот период экономические реформы заложили фундамент налоговой системы, отвечающей требованиям рыночной экономики.

16 июля 1998 г. Государственной Думой РФ была принята первая часть Налогового Кодекса Российской Федерации (НК РФ). Первая или общая часть НК РФ, вступившая в действие с 1 января 1999 г., регламентирует основные положения налоговой системы России: перечень действующих налогов и сборов, порядок их введения и отмены, взаимоотношения государства и налогоплательщиков. С 1 января 2001 г. вступила в действие вторая (специальная) часть НК РФ, которая устанавливает порядок исчисления и уплаты конкретных налогов.

Основные принципы построения российской налоговой системы, установленные в НК РФ, следующие:

- законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения;
- не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство;
- налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев;
- налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными. Недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав;
- при установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения;
- все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика.

Налоги и сборы классифицируются на группы по определенным критериям, признакам и особым свойствам. В соответствии с первой частью Налогового Кодекса РФ налоговая система России как совокупность видов налогов представлена тремя уровнями:

- а) федеральные налоги и сборы
- б) региональные налоги
- в) местные налоги

К федеральным налогам и сборам, в соответствии ст.13 НК РФ, относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;

- водный налог;
- сборы на пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина.

В соответствии с разделом 8 части второй НК РФ применяются следующие специальные налоговые режимы:

- единый сельскохозяйственный налог;
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- упрощенная система налогообложения.

Региональные налоги и сборы устанавливаются НК РФ и законами субъектов РФ. В соответствии со ст.14 НК РФ к региональным налогам относятся:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. В соответствии со ст.15 НК РФ к местным налогам относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц.

Федеральные налоги и сборы обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации. Региональные и местные налоги установлены НК РФ и вводятся в действие законами субъектов России и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов России и муниципальных образований.

По способу взимания налоги условно подразделяются на прямые и косвенные. При прямом налогообложении денежные отношения возникают непосредственно между налогоплательщиком и государством. К числу *прямых* относятся: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций и др. *Косвенные налоги* взимаются в процессе движения доходов или оборота товаров и перелгаются на конечных носителей налоговой нагрузки. В России это – налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы. Теоретически косвенные налоги включают также налог м продаж и таможенные пошлины.

Классифицируя налоги по плательщика, можно выделить три группы налогов:

- с юридических лиц (налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций и др.);
- с физических лиц (налог на доходы физических лиц (налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц);
- с юридических и физических лиц (государственная пошлина, транспортный налог, земельный налог и др.).

Налоговая система призвана, с одной стороны, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, а с другой стороны, способствовать эффективной предпринимательской деятельности. Построение оптимальной налоговой системы является одним из направлений налоговой политики государства.

Налоговая политика – это совокупность мероприятий государства по взиманию налогов в бюджетную систему государства, проводимых для поддержания экономического роста страны и устранения диспропорций между объемом производства и платежеспособным спросом населения. В теории уровень налоговой нагрузки должен соответствовать фазе, в которой находится экономика страны. В условиях подъема производства следует увеличивать налоги, что не исключает их снижения для приоритетных

отраслей. В условиях кризиса – снижать налоги и вводить льготы для производителей, в ряде случаев устанавливать регрессивные ставки налогов.

Налоговая политика реализуется путем принятия законодательных и нормативных актов, устанавливающих виды налогов, взимаемых в стране, круг плательщиков, ставки, льготы, ответственность, распределение налогов по видам бюджетов.

Вопрос 8.2 Источники, объекты налогообложения и ставки налогов предприятий.

Налогоплательщиками **налога на прибыль** признаются: российские и иностранные организации. К российским организациям относятся юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ. Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Прибылью в целях налогообложения признается:

- для российских организаций - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл.25 НК РФ;

- для иностранных организаций, осуществляющих свою деятельность в РФ через постоянные представительства, полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этим постоянным представительством расходов.

К доходам в целях налогообложения относятся:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, которыми признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, и имущественных прав (выраженные в денежной и (или) натуральной формах);

- внереализационные доходы, которыми признаются доходы: от долевого участия в других организациях; в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, образующиеся вследствие отклонений курса продажи

(покупки) иностранной валюты от официального курса; в виде признанных должником или подлежащих уплате должником на основании решения суда, вступившего в законную силу, штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба; от сдачи имущества в аренду; в виде процентов, полученным по договорам займа; в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав и др.

В соответствии с НК РФ некоторые доходы не учитываются при определении налоговой базы (ст.251 НК РФ). К ним относятся доходы: в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, которые получены от других лиц в порядке предварительной оплаты (только для организаций, определяющих доходы и расходы по методу начисления); имущественных прав, которые получены в форме залога или задатка в качестве обеспечения обязательств; имущества, полученного в виде взносов в уставный капитал организации и др.

Полученные доходы налогоплательщик уменьшает на сумму произведенных расходов.

В соответствии с НК РФ расходами являются обоснованные, т.е. экономически оправданные, и документально подтвержденные затраты (убытки), которые произвел налогоплательщик. Расходы должны быть осуществлены в рамках деятельности организации, направленной на получении дохода.

В зависимости от характера и условий деятельности налогоплательщика расходы подразделяются на два вида:

- связанные с производством и реализацией;
- внереализационные расходы.

Расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя:

- расходы, связанные с изготовлением, хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и реализацией товаров;

- расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном состоянии;

- расходы на освоение природных ресурсов;

- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

- расходы на обязательное и добровольное страхование;

- прочие расходы, связанные с производством и реализацией.

Расходы, связанные с производством и реализацией, подразделяются на: материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

К материальным расходам относят стоимость: покупных сырья и материалов, используемых в процессе производства (за исключением стоимости возвратных отходов); материалов, используемых: для упаковки и подготовки товара, а также на другие производственные и хозяйственные нужды; инструментов, приспособлений, инвентаря, спецодежды и др. средств; покупных комплектующих и полуфабрикатов; топлива, воды и энергии, необходимых для технологических целей; затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств и др. Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов.

Перечень расходов налогоплательщика на оплату труда установлен в ст. 255 НК РФ. В расходы организаций на оплату труда включаются: любые начисления работникам в денежной и натуральной формах; стимулирующие начисления и надбавки; премии и единовременные поощрительные начисления; затраты, связанные с содержанием работника.

В ст. 257 НК РФ дается определение сущности первоначальной стоимости основных средств, восстановительной стоимости амортизируемых основных средств. В ст. 260, 261, 262, 263, НК РФ изложен соответственно порядок исчисления расходов на: ремонт основных средств, освоение

природных ресурсов, научные исследования и опытно-конструкторские разработки, обязательное и добровольное страхование имущества.

По налогу на прибыль налоговая ставка устанавливается в размере 20%. При этом: сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, зачисляется в федеральный бюджет; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год. Отчетным периодом признается первый квартал, полугодие, девять месяцев календарного года. Налог, подлежащий уплате по истечении налогового периода, уплачивается не позднее срока, установленного для подачи налоговой декларации. Налогоплательщики (налоговые агенты) предоставляют налоговые декларации не позднее 28 календарных дней со дня окончания соответствующего отчетного периода.

Налогоплательщиками **налога на добавленную стоимость (НДС)** в соответствии с гл. 21 ст. 143 НК РФ признаются: организации; индивидуальные предприниматели; лица, признаваемые налогоплательщиками НДС в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

Объектами налогообложения НДС признаются следующие операции:

- реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе реализация предметов залога и передача товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав (при этом передача права собственности на товары, результаты выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг);

- передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль;

- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;
- вывоз товаров на таможенную территорию РФ.

При налогообложении НДС местом реализации товаров признается территория РФ при наличии следующих обстоятельств:

- товар находится на территории РФ и не отгружается и не транспортируется;
- товар в момент начала отгрузки или транспортировки находится на территории РФ.

Статьей 149 НК РФ установлены операции не подлежащие налогообложению НДС, такие как предоставление арендодателем в аренду на территории РФ помещений иностранным гражданам или организациям, не подлежит налогообложению реализация некоторых медицинских товаров, медицинских услуг, продуктов питания, произведенных студенческими и школьными столовыми, услуги оказываемые архивными учреждениями и др.

В соответствии со ст. 154 НК РФ налоговая база при реализации налогоплательщиком товаров определяется как стоимость этих товаров. Она рассчитывается исходя из цен реализации, включая акцизы, но без НДС.

Налоговые ставки установлены ст. 164 НК РФ в размере 0%, 10% и 20% от соответствующей налоговой базы. Момент определения налоговой базы при реализации товаров осуществляется в соответствии ст. 167 НК РФ. Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется в соответствии с положениями ст. 173 НК РФ по итогам каждого налогового периода, данная сумма может уменьшаться на величину налогового вычета, установленного ст. 171 НК РФ. К налоговым вычетам по налогу на добавленную стоимость относятся суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), а также имущественных прав на территории РФ. Налоговый период устанавливается как квартал. Налог уплачивается не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налогоплательщиками **акциза**, в соответствии со ст. 179 гл. 22 НК РФ признаются: организации; индивидуальные предприниматели; лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, определяемые в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

Подакцизными товарами признаются:

- спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением спирта коньячного;
- спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии и другие виды продукции в жидком виде) с объемом долей этилового спирта более 9%;
- алкогольная продукция (спирт питьевой, водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино и иная пищевая продукция с объемом долей этилового спирта более 1,5%, за исключением виноматериалов);
- пиво;
- табачная продукция;
- автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.);
- автомобильный бензин;
- дизельное топливо;
- моторные масла для дизельных и карбюраторных двигателей;
- прямогонный бензин.

Налоговая база определяется по каждому виду подакцизного товара (в соответствии со ст. 22 НК РФ). Налоговым периодом признается календарный месяц. Налогообложение подакцизных товаров осуществляется в соответствии с установленными ставками. В ст. 210 НК РФ обстоятельно изложен порядок применения налоговых вычетов.

Налог на имущество организаций устанавливается гл. 30 НК РФ и законами субъектов РФ, вводится в действие в соответствии с НК РФ

законами субъектов РФ и с момента введения в действие обязательен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ.

Налогоплательщиками налога признаются:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие деятельность в РФ через постоянные представительства и имеющие в собственности недвижимое имущество на территории РФ, на континентальном РФ и в исключительной экономической зоне РФ.

Объектом налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе организации в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Налоговая база определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, при этом имущество учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации.

Налоговым периодом признается календарный год. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2%. Ст. 381 НК РФ содержит перечень организаций которые освобождаются от налогообложения.

Налогоплательщиками **водного налога**, в соответствии с положениями гл. 25.2 НК РФ и нормативными актами Минфина России и Федеральной налоговой службы, признаются организации и физические лица, осуществляющие специальное или особое водопользование в соответствии с законодательством РФ. Налоговая база по каждому виду водопользования, признаваемому объектом налогообложения, определяется налогоплательщиком отдельно в отношении каждого водного объекта.

Налоговым периодом признается квартал. Налоговые ставки устанавливаются по бассейнам рек, озер, морей и экономическим районам.

Налогоплательщиками **транспортного налога**, в соответствии гл. 28 НК РФ и законами субъектов РФ признаются лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектами налогообложения.

Объектами налогообложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные и другие водные и воздушные транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ в зависимости от мощности тяги реактивного двигателя или валовой вместимости транспортных средств.

Налоговым периодом для уплаты транспортного налога является календарный год. Сумма налога, подлежащая уплате налогоплательщиками, являющимися физическими лицами, исчисляется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются органами, осуществляющими государственную регистрацию транспортных средств на территории РФ.

Земельный налог устанавливается гл. 31 НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований.

Налогоплательщиками налога признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на основании права собственности, права постоянного пользования или права пожизненного наследуемого владения. Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципальных образований. Налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения в соответствии с гл. 31 НК РФ. Налоговым периодом признается календарный год. Налоговые ставки устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных

образований. Порядок исчисления налога и авансовых платежей по налогу определен положениями ст. 396 НК РФ.

Государственная пошлина - сбор, взимаемый с организаций и физических лиц при их обращении в государственные органы, органы местного самоуправления, иные органы и должностным лицам, которые уполномочены в соответствии с законодательными актами РФ, субъектов РФ и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, за совершение в отношении этих лиц юридически значимых действий, предусмотренных гл. 253 НК РФ.

ГЛАВА 9 . ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

9.1. Сущность и виды финансовых рисков предприятия.

9.2. Управление финансовыми рисками.

Вопрос 9.1 Сущность и виды финансовых рисков предприятия.

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

На заре промышленной революции Адам Смит считал необходимым включить в прибыль нечто вроде страховой премии компенсации риска, на который отважился человек, вложивший свои капиталы в дело. А. Смит, и другие представители классической школы экономической теории, относил риск к факторам формирования части прибыли.

В работе «Риск, неопределенность и прибыль» американский исследователь Ф. Найт (в 1921г.) приводит впервые различия между риском, величину которого можно рассчитать методом теории вероятности, и неопределенностью, величина которой в принципе не поддается расчету. В соответствии с концепцией Ф. Найта именно неопределенность является источником возникновения прибыли или убытка. Найт дал описание неконтролируемых факторов возникновения прибыли. Однако, с ним трудно согласиться в том отношении, что вся прибыль - есть результат воздействия абсолютно неизмеримой неопределенности. Современная теория оценки неопределенности прибыли включает методические приемы, учитывающие способность активно воздействовать на будущее, умение управлять риском.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. При осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Таким образом, риск – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Российский законодатель счел необходимым включить в Кодекс следующее определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (пункт 1 статьи 2 Гражданского кодекса Российской Федерации). Она представляет собой деятельность, которая:

- является самостоятельной;
- осуществляется на свой риск;
- направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продаж товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- исходит от лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей в установленном законом порядке;
- к числу предпринимателей, то есть тех, кто удовлетворяет признакам, указанным в ст. 2 ГК РФ могут относиться как граждане, так и юридические лица.

Потери, имеющие место в предпринимательской деятельности, можно разделить на материальные, трудовые и финансовые.

Риском можно управлять, то есть использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией рисков следует понимать их распределение на

определенные группы по определенным признакам для достижения определенных целей.

Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды, и разновидности рисков.

Следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить:

- внешние - непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, неустойчивость политического режима и др.);
- внутренние – их источником является сама предпринимательская фирма (неэффективный менеджмент, ошибки маркетинговой политики, внутрифирменные злоупотребления и др.).

С точки зрения длительности во времени риски разделяются:

- кратковременные – угрожают в течение известного отрезка времени (при перевозке груза, платеж по конкретной сделке и др.);
- постоянные – угрожают непрерывно (неплатежи в несовершенной правовой системе, разрушения в сейсмоопасном районе и др.).

В соответствии с возможностью страхования. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности, и обезопасить себя, осуществив затраты в виде страховых взносов.

Риски страховые, в зависимости от источника опасности подразделяются:

- риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;
- риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать относятся:

- вероятные потери в результате пожара и других стихийных действий;

- вероятные потери в результате автомобильных аварий;
- вероятные потери в результате порчи и уничтожения продукции при транспортировке;
- вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;
- вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиками;
- вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;
- вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущих сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате, смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Не страхуемые риски - являются обязанностью предпринимателя и одновременно потенциальным источником экономической прибыли. В основном, не страхуемые риски – это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается предприниматель (фирма). Потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, потери в результате не страхуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

Оценка рисков в деятельности той или иной фирмы позволяет не только сократить возможные потери, но и принять соответствующие решения по их снижению в перспективе.

Фирму должны интересовать как экономические риски, грозящие потерями, так и вероятность возможного возникновения подобных рисков. Для работы в этом направлении необходимо использовать два основных источника информации: бухгалтерскую документацию и исследование операций бизнес-плана. Сам факт обнаружения случаев возможных потерь является важным для

анализа возникновения рисков. Главное выявление цены потерь или тяжести их последствий. Мерой в данном вопросе выступает отношение возможных потерь к свободным активам, которые можно назвать ценой риска

Исследователями (в частности В. Буяновым) предлагается следующая схема оценки фирмы на экономические риски, включающая поэтапное проведение анализа рисков.

Потенциальные потери, возникающие при взаимодействии нескольких экономических рисков, предлагается классифицировать следующим образом.

✓ Потери собственности (как материальной, так и интеллектуальной):

- прямые потери собственности;
- не прямые потери собственности (ухудшения условий функционирования капитала фирмы, утрата или повреждение части собственности фирмы и др.);
- утрата прав собственности или банкротство.

✓ Потери чистого дохода:

- от утраты готовой к реализации продукции;
- от перерыва в деятельности фирмы, ведущего к недополучению прибыли;
- потери прибыли, упущенной другими подразделениями;
- затраты на восстановление поврежденной собственности;
- потери, связанные с арендой собственности;
- потери доходов в следствии утраты счетов и бухгалтерских записей, а также документации, подтверждающей долги сторонних организаций;
- падение коммерческой эффективности работы подразделения или фирмы в целом, вызванное уходом ключевых фигур персонала;
- рост расходов, связанных с ответственностью перед третьими лицами.

Для финансового менеджера риск - это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться самым рискованным.

Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, кредитными кооперативами и др.).

Причины финансового риска - инфляционные факторы, рост учетных ставок банка и др.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценивание денег и, соответственно, рост цен. Дефляция - это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и, соответственно, в увеличении покупательной способности денег.

Инфляционный риск - это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности - это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

- 1) риск упущенной выгоды;

- 2) риск снижения доходности;
- 3) риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Термин «портфельный» происходит от итальянского «Porte foglio» в значении совокупности ценных бумаг, которые имеются у инвестора.

Риск снижения доходности включает в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и, по условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом. Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными

словами, инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан сделанным им выпуском ценных бумаг. Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных бумаг.

Кредитный риск - опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К. кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (от лат. *selectio*- выбор, отбор) - это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате

предприниматель становится банкротом.

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени.

Ряд исследователей (в частности С.Черных, С. Малахов и др.) считают, что в данной классификации упущен риск партнерства, непосредственно обусловленный контрактными отношениями, в которые банк (кредитный кооператив) вступает со своими клиентами. Риск партнерства связан с тем, что партнер, подписавший с банком (кредитным кооперативом) финансовый контракт (договор), по тем или иным причинам может отказаться от исполнения своих обязательств и оплаты процентов по ним.

Зарубежный опыт управления рисками партнерства, его организация и методы зависят от двух главных факторов: природы банковских продуктов или услуг и жизненного цикла финансового контракта. Выделяется четыре основных типа банковских продуктов или услуг:

- займы и кредиты физическим лицам и индивидуальным предприятиям (они многочисленны и невелики по объему);
- финансирование инвестиций предприятий и местных органов власти;
- казначейские займы и краткосрочные кредиты для погашения денежных обязательств предприятий и органов власти;
- межбанковские кредиты, представляемые на короткие сроки, но на большие суммы.

Кредитные учреждения (банки, кредитные кооперативы и пр.) должны постоянно отслеживать риски, связанные с возможными изменениями отношений с партнерами, осуществляя следующие операции:

- идентификация партнеров (распределение по категориям: физические лица; малые и средние предприятия; местные органы власти; крупные предприятия; другие кредитные учреждения);
- определение границ риска для каждого партнера (рейтинг партнера, качество отношений с партнером и т.д.);

- постоянное отслеживание соблюдения лимитов обязательств, сроков платежей и т.д., установленных для каждого партнера;
- разработка правил и процедур измерения рисков (в процентах от номинальной суммы кредита; на основе статистических методов, учитывающих рыночную стоимость кредита в данный момент и перспектив ее эволюции);
- отделение служб банка, занимающихся расчетом и контролем рисков партнерства, от функциональных служб.

В январе 2004 г. вступило в силу Положение Центрального банка РФ «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах».

В документе ужесточены требования к системе внутреннего контроля в российских кредитных организациях и к качеству корпоративного управления. Опираясь на международные стандарты и рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, определены три составляющие:

- минимизация требований к достаточности капитала;
- повышение открытости банковских операций;
- активное использование банками внутренних систем контроля за рисками.

Эффективное управление банковскими рисками становится одним из главных направлений приближения отечественных банков к международным стандартам.

В экономической теории, к настоящему времени, еще не разработана общепринятая и исчерпывающая классификация предпринимательских рисков. На практике существует очень большое количество различных форм их проявления, и тот же вид риска сможет обозначаться различными терминами. Трудности при идентификации рисков возникают при недостаточности, или полном отсутствии информации. А чаще всего при невнимании к информации. Каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, нельзя объединять риски. Все это приведет к принятию неправильного управленческого решения.

По мнению члена–корреспондента РАН Г. Клейнера, сегодня наиболее существенными для российских предприятий являются три вида угроз:

- угроза существованию или суверенности предприятия;
- угроза целостности предприятия;
- угроза рыночной позиции предприятия.

Это связано с неправомерной ликвидацией предприятий в результате злого умысла другого лица, или группы лиц. Идет процесс подчинения самостоятельных прежде субъектов хозяйствования отраслевым объединениям, холдингам.

По информации Торгово-промышленной палаты РФ если в 2002 г. произошло 1870 слияний и поглощений одних компаний другими (76% из них были враждебными), то в 2003 г. их абсолютное число выросло на 40 %. Большинство недружественных захватов сопровождалось использованием «судебных актов» и «административного ресурса».

Клейнер вносит предложение о необходимости принятия закона о предприятии как хозяйствующем субъекте. В отличие от законов об АО, ЗАО, ООО определяющих организационно – правовые формы деятельности предприятий, в новом законе должно быть охарактеризовано содержание производственно – хозяйственной деятельности. Закон призван обеспечить безопасность предприятия как экономического субъекта.

При анализе и оценке рисков применяются статистические данные, экономические модели, математические расчеты. Для анализа рисков может быть использован метод экспертных оценок.

Качественный анализ рисков предполагает выявление наиболее опасных областей их возникновения и влияния.

Количественный анализ заключается в сборе и обработке данных из различных источников и базируется на личном опыте руководителя.

Вопрос 9.2 Управление финансовыми рисками.

В мировой практике в большинстве случаев используются унифицированные механизмы управления рисками:

- страхование или резервирование;
- хеджирование;
- диверсификация;
- избежание (отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта);
- минимизация (консервативное управление активами).

При управлении рисками наиболее эффективно:

- предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;
- работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;
- готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;
- использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем,
- предпринимать превентивные меры везде, где это возможно.

Решения по управлению рисками сводятся к разработке инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Формируется план мероприятий по снижению вероятности риска.

Управление финансовыми рисками предприятия основывается на следующих принципах:

- осознанность принятия рискованных решений;
- возможность управления финансовыми рисками;
- сопоставимость уровня рискованности осуществляемых финансовых сделок или операций с уровнем их доходности;
- сопоставимость уровня рискованности осуществляемых финансовых сделок или операций с финансовыми возможностями предприятия;

- экономичность управления рисками;
- учет влияния временного фактора при управлении финансовыми рисками;
- сопоставимость финансовой стратегии предприятия со стратегией управления финансовыми рисками предприятия.

Процесс управления финансовыми рисками можно представить в виде последовательности действий:

- выявление всех потенциальных рисков, связанных с финансовой деятельностью предприятия;
- выявление факторов, влияющих на уровень финансовых рисков;
- оценка и ранжирование потенциальных рисков;
- выбор методов и определение путей нейтрализации финансовых рисков;
- применение выбранных методов;
- оценка результатов и корректировка выбранных методов.

Методами оценки вероятности возникновения финансовых рынков являются:

- экспертные методы оценки, основанные на опросе квалифицированных специалистов в области финансов, страхования с последующей математической обработкой результатов;
- статистические методы оценки, на основе которых оценивается вероятность возникновения рисков по каждой финансовой операции, инвестиционному проекту;
- расчетно-аналитические методы оценки позволяющие количественно оценить вероятность возникновения финансовых рисков;
- аналоговые методы оценки, позволяющие определить уровень вероятности возникновения рисков по отдельным наиболее часто повторяющимся операциям предприятия.

ГЛАВА 10. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.

- 10.1. Сущность и виды инвестиций.
- 10.2. Субъекты инвестиционной деятельности и управление инвестициями.
- 10.3. Финансовые инвестиции предприятия.
- 10.4. Портфель ценных бумаг: экономическая сущность и типы.
- 10.5. Акции предприятия: экономическая сущность, цели и порядок эмиссии.
- 10.6. Расчет текущей стоимости и доходности акций.
- 10.7. Облигации организации: экономическая сущность и типы.

Вопрос 10.1 Сущность и виды инвестиций.

Анализируя многие понятия инвестиций, следует отметить, что, как и всякие общие научные определения, они не являются полными и исчерпывающими.

В советской экономической науке использовался эквивалент образованному от слова инвестиция термину инвестирование – капитальные вложения.

Рассмотрим употребление термина «инвестиции» (капитальные вложения) в экономической литературе.

Финансово-экономический словарь (под редакцией М.Г. Назарова) содержит следующее понятие:

«Инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода. Инвестиции в материальные активы – вложения в движимое и недвижимое имущество (землю, здания, оборудования и т.д.) Инвестиции в финансовые активы – вложения в ценные бумаги, банковские счета и другие финансовые инструменты».

Краткий экономический словарь (под редакцией Ю.А. Белика) не содержит термина «инвестиции», но есть производный термин -

«Инвестиционная политика – совокупность хозяйственных решений, определяющих основные направления капитальных вложений, меры по их концентрации на решающих участках, от чего зависят достижение плановых темпов развития общественного производства, сбалансированность и эффективность экономики, получение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат».

Большой экономический словарь (под редакцией А.Н. Азрилияна) определяет: «инвестиции - совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли».

М.Л. Лишанский и И.Б. Маслова рассматривают понятие «инвестиций», как долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения. Различают реальные (капиталообрабатывающие) инвестиции и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов.

Н.В. Игошин считает, что инвестиции - это затраты денежных средств, направленные на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение. В наиболее общей форме инвестиции (по мнению Игошина) – это вложения свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства, и процесс инвестирования совершается в любой экономике как перераспределение денежных ресурсов от тех, кто ими располагает, к тем, кто в них нуждается.

«Курс экономики» (под редакцией проф. Б.А. Райзберга) формулирует следующие понятия:

- инвестиционные товары, к которым относятся строящиеся производственные и непроизводственные объекты, оборудование и машины, направляемые на замену или расширение технического парка, увеличение запасов;

- валовые инвестиции в производство – инвестиционный продукт, направляемый на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов.

Валовые инвестиции складываются из двух составляющих. Одна из них называется амортизацией, представляет инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восстановления до исходного уровня, предшествовавшего производственному использованию. Вторая составляющая – чистые инвестиции – это вложения капитала с целью увеличения, наращивания основных средств;

- инвестиции в человеческий капитал, как вид вложений, преимущественно в образование и здравоохранении;

- реальные инвестиции – вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие, приносящие приращение реального капитала, то есть увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей;

- финансовые инвестиции – вложения в акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги и инструменты. Такие вложения сами по себе не дают приращения реального вещественного капитала, но способны приносить прибыль за счет изменения курса ценных бумаг во времени, или различия курсов в разных местах их купли и продажи.

В «Курсе экономики» выделяются долгосрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочная инвестиция не может быть меньше одного года. Также выделяются государственные, частные, иностранные инвестиции.

В.М.Багинова высказывает мнение, что инвестиции представляют собой вложение временно свободных средств (накопленных и неиспользованных для потребления дохода) в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли и достижения социального и экологического эффекта в перспективе. Инвестиционная деятельность (по мнению В.Багиновой) включает в себя следующие этапы: формирование

накоплений – вложение ресурсов – получение дохода, а «инвестирование» означает выбор стратегии поведения субъектов, обладающих свободными денежными средствами и желающих выгодно вложить их в финансовые активы.

А.М.Лопухов дает понятие инвестиций как долгосрочных вложений; помещение капитала в какое-либо производственное, торговое, банковское и иное предприятие, отрасль экономики, экономику в целом. Различает частные и государственные инвестиции по направлениям, целям, источникам финансирования. Частные направляются (по мнению А. Лопухова) в те отрасли экономики, где имеются лучшие условия для получения прибыли. Государственные – в основном на военные цели, а также на цели регулирования экономики.

В.С.Бард дает развернутое определение: «Инвестиции – это долгосрочные вложения реальных и финансовых ресурсов в проекты, осуществление которых приводит к приросту реального богатства в материально – вещественной и информационной форме, сопровождаемому приростом денежного (финансового) богатства, или только к приросту последнего (за счет перераспределения денежных средств в обществе, когда одни обогащаются на потерях других)».

Инвестирование (мнение В. Барда) – не только экономическая, но и философская категория, причем первостепенно – фундаментального порядка. От инвестирования зависит поддержание жизнеспособности всех систем без исключения. Их существование в долгосрочном плане зависит от характера и масштабности инвестирования.

Длительность существования систем обеспечивается инвестированием ресурсов в ее воспроизводство (простое или расширенное, на прежнем или более высоком качественном уровне).

Инвестиции самым непосредственным образом связаны с общественным богатством:

- в результате комбинирования элементов общественного богатства потенциальные факторы производства превращаются в актуальные инвестиционные ресурсы;

- проявление актуальных инвестиционных ресурсов выливается в инвестиционный процесс, результатом которого является увеличение общественного богатства.

При этом общественное богатство – это стационарный аспект совокупного народного хозяйства, а инвестиционный процесс – его динамичный аспект.

Общественное богатство структурировано в аспекте отношений собственности, также как и инвестиционный процесс. Наложение двух видов структуризации богатства и инвестиционного процесса порождает в конечном итоге экономический механизм хозяйствования. Собственность интегрирует в единую систему богатство, инвестиционный процесс, хозяйственный механизм. Экономические отношения собственности реализуются посредством экономических интересов. В свою очередь, экономические интересы – это движущая сила, запускающая инвестиционный процесс.

В.С. Бард делит инвестиции на реальные (направляемые на прирост реального богатства и следующий за этим прирост денежного капитала) и на финансовые в двух видах:

- финансовые производительно ориентированные инвестиции – опосредующие движение реальных инвестиций;

- финансовые спекулятивные инвестиции – направленные на прирост денег за счет спекуляции ценными бумагами и валютами разных стран.

По форме вложения среди финансовых инвестиций выделяются портфельные инвестиции, связанные с приобретением контрольного пакета акций или его части.

По срокам инвестиции делятся на быстро окупаемые (до шести месяцев); среднесрочно окупаемые (до полутора лет); длительно окупаемые (свыше полутора лет).

Процесс инвестирования имеет фундаментальный блок экономических взаимосвязей.

Источники инвестиций можно подразделить на собственные (внутренние) и внешние.

К собственным источникам инвестиций относятся:

- собственные финансовые средства, формирующиеся в результате начисления амортизации на действующий основной капитал, отчислений от прибыли на нужды инвестирования, сумм, выплаченных страховыми компаниями и учреждениями;
- иные виды активов (основные фонды, земельные участки, торговые марки программные продукты, патенты и т.д.);
- привлеченные средства в результате выпуска и продажи предприятием акций;
- средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозвратной основе;
- благотворительные и другие аналогичные взносы.

К внешним источникам инвестиций относятся:

- ассигнования из федерального, регионального и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;
- иностранные инвестиции, в том числе финансовое или иное материальное и нематериальное участие в уставном капитале совместных предприятий, а также прямые вложения (денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц;
- различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (на льготных условиях), кредиты банков, других

институциональных инвесторов и различных предприятий, а также векселя и прочие источники.

Объектами инвестиций являются строящиеся, реконструируемые, технически перевооружаемые и расширяемые предприятия, здания, сооружения (основные фонды), предназначенные для производства новых видов продукции или услуг. Под объектами инвестиций подразумеваются комплексные программы строящихся или реконструируемых объектов и ориентированных на решение социальных задач федерального, регионального или иного уровня.

Объекты инвестиций различаются по масштабам проекта, его направленности (коммерческая, социальная, экономическая, связанная с государственными интересами).

Инвестиционный процесс непосредственно опирается на систему проектирования и продукцию этой системы – проекты.

При обосновании инвестиционного проекта ведется поиск и отбор новейших достижений научно-технического прогресса, наиболее эффективных, способствующих подъему производства на новую ступень технического развития.

Стимулирование участников инвестиционного процесса является важнейшим моментом в достижении наиболее эффективных результатов. Заинтересованность потенциального инвестора в получении максимальных выгод непосредственно обуславливает движение инвестиционных ресурсов для реализации предлагаемых разработчиками проектов. Получение высоких прибылей состоит в прямой зависимости от создания благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности.

Государству принадлежит главная роль в обеспечении благоприятного инвестиционного климата.

Существенное влияние на осуществление инвестиционной политики оказывают факторы инвестиционной деятельности. Под ними понимают

совокупность законодательно-организационных мер, создающих благоприятный инвестиционный климат.

Для инвесторов, которые, несмотря на высокие риски, осуществляют вложения в экономику, должны быть предусмотрены налоговые льготы, которые предоставляются на сам процесс вложения капитала.

Помимо налоговых льгот следует предусматривать комплекс других мер по поддержке инвестиционной деятельности, таких как предоставление поручительства, льгот по аренде, плате за земельный участок, возможность рассрочки платежей и др.

Для страхования инвестиций требуется создание страховых учреждений, которые могут быть объединены в единый залоговый фонд защиты инвестиционного капитала.

Опыт стран с развитыми страховыми рынками показывает, что определенная часть средств страховых организаций может быть вложена в сравнительно долгосрочные и менее ликвидные виды инвестиций.

Кроме того, в России слабо развита система коммерческой информации о рынке капиталов в стране, ее регионах, конкретных предприятиях и инвестиционных проектах. Остро стоит вопрос о сопряженности стандартов инвестиционной деятельности в России и за рубежом.

Вопрос 10.2 Субъекты инвестиционной деятельности и управление инвестициями.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, различные предпринимательские организации - банковские, страховые и посреднические.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, а также государства и международные организации.

Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора или государственного контракта.

С учетом направленности основной хозяйственной деятельности, осуществляемой инвесторами их разделяют на:

- **индивидуальных инвесторов** (физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложение средств в форме инвестиций для развития основной производственно-хозяйственной деятельности);
- **институциональных инвесторов** (финансовый посредник, аккумулирующий средства индивидуальных инвесторов и осуществляющий инвестиционную деятельность).

В зависимости от целей инвестирования, которые ставят перед собой инвесторы, выделяют:

- **стратегических инвесторов** (ставящих перед собой цель приобретения контрольного пакета акций или преобладающей доли уставного капитала для получения возможности реального управления предприятием);
- **портфельных инвесторов** (вкладывающих инвестируемые средства в разнообразные объекты инвестирования с целью получения текущего дохода или прироста капитала).

На уровне предприятия управление инвестиционной деятельностью направлено на обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала. Управление инвестициями включает в себя несколько этапов:

- анализ инвестиционного климата;
- выбор конкретных направлений инвестиционной деятельности;
- выбор конкретных объемов инвестиций;
- оценка ликвидности инвестиций;
- определение необходимого объема инвестиционных ресурсов;
- управление инвестиционными рисками.

Вопрос 10.3 Финансовые инвестиции предприятия.

Финансовое инвестирование – форма использования временно свободных денежных средств.

Финансовое инвестирование осуществляется предприятием в следующих формах:

- вложение денежных средств в ценные бумаги;
- вложение денежных средств в доходные виды денежных инструментов;
- вложение денежных средств в уставные фонды других предприятий и организаций.

Первая форма является наиболее распространенной формой финансового инвестирования. Инвестиции в ценные бумаги составляют в среднем 80% общего объема финансовых инвестиций предприятия. **Ценная бумага** – финансовый документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа владельца документа лицу, выпустившему такой документ (эмитенту).

Классификация ценных бумаг по основным признакам:

- по содержанию финансовых отношений (долговые, долевыe);
- по форме существования (документарные, бездокументарные);
- по видам эмитентов (государственные ценные бумаги, муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги коммерческих организаций);
- по способу формирования (первичные, вторичные);
- по степени связи с конкретными владельцами (именные, на предъявителя);
- по периоду обращения (краткосрочные, долгосрочные).

Вопрос 10.4 Портфель ценных бумаг: экономическая сущность и типы.

Инвесторы имеют возможность вкладывать свободные денежные средства в различные виды ценных бумаг. Вложения в ценные бумаги разного вида, разного срока действия и разной ликвидности, управляемые как единое целое, формируют **портфель ценных бумаг**.

Любой инвестиционный портфель представляет собой определенный набор акций, облигаций и других ценных бумаг с различной степенью обеспечения, риска и доходности.

Разрабатывая инвестиционную финансовую политику, предприятия могут ставить перед собой различные цели. В общем виде ими являются:

- получение процента;
- сохранение капитала;
- обеспечение прироста капитала.

Эти цели могут быть альтернативными и соответствовать различным типам портфелей ценных бумаг. **Тип портфеля** - его характеристика с позиций целей, поставленных перед ним.

Например, если главной целью ставится получение процента, то предпочтение может быть отдано «агрессивному» портфелю, состоящему из низколиквидных и высокорискованных ценных бумаг молодых компаний, способных, однако, если удачно сложатся дела, принести высокие проценты. И, наоборот, если наиболее важным для инвестора является обеспечение сохранности и приращения капитала, то в портфель будут включены ценные бумаги, обладающие большей ликвидностью, выпущенные известными инвесторами, с небольшими рисками и заранее ожидаемыми средними или небольшими процентными выплатами. Этот портфель называется консервативным.

Тип портфеля конкретного держателя не является чем-то постоянным, а варьируется вслед за состоянием рынка и соответствующим изменением целей инвестора.

При формировании любого из портфелей предприятие должно обеспечивать как его определенную доходность, так и необходимый уровень ликвидности.

Инвестиционная деятельность предприятия связана с риском от операций с ценными бумагами.

Риск портфеля - это степень вероятности, что наступят обстоятельства, при которых инвестор понесет потери, вызванные инвестициями в портфель ценных бумаг, а также операциями по привлечению ресурсов для формирования портфеля.

Следовательно, основными факторами, определяющими инвестиционную политику предприятия, являются получение дохода и обеспечение ликвидности при определенной степени риска.

Вопрос 10.5 Акции организации (предприятия): экономическая сущность, цели и порядок эмиссии.

Акция - ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и удостоверяющая право собственности на долю в уставном капитале акционерного общества.

Помещая деньги в акции, инвестор приобретает следующие права:

- владеть частью распределяемой прибыли АО, т. е. дивидендом;
- участвовать в управлении акционерным обществом;
- получать часть стоимости активов общества при его ликвидации.

Отличительной особенностью акций является то, что они не имеют установленного срока обращения, их владельцы получают дивиденды до тех пор, пока акционерное общество успешно функционирует.

Класс акций характеризуется большим многообразием.

С точки зрения прав акционеров акции делятся на обыкновенные (простые) и привилегированные. Обыкновенная акция дает один голос при решении вопросов на собрании акционеров и участвует в распределении чистой прибыли только после выплаты доходов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям. Размер дивидендов на одну обыкновенную акцию определяется общим собранием акционеров и может быть увеличен или уменьшен в зависимости от результатов финансовой деятельности общества.

Привилегированная акция право голоса не дает, но в отличие от обыкновенной приносит гарантированный дивиденд и имеет преимущество при распределении прибыли и ликвидации общества.

По способу отражения движения акции делятся на именные и бумаги на предъявителя.

По уровню *ликвидности* акции подразделяются на ценные бумаги высокого качества, среднего и низкого качества. Распределение акций по уровню ликвидности является важнейшим для инвестора вопросом, но и наиболее сложным, так как на уровень ликвидности оказывает влияние множество факторов как зависящих от деятельности эмитента, так и не зависящих.

Вопрос 10.6 Расчет текущей стоимости и доходности акций.

Доходность акции определяется двумя факторами: получением части распределяемой прибыли АО (дивидендом) и возможностью продать бумагу по цене, большей цены приобретения.

Дивиденд - это доля прибыли, приходящаяся на одну акцию.

Режим доли распределяемой прибыли и режим выплаты дивидендов утверждаются собранием акционеров в зависимости от итогов работы общества. Дивиденды выражаются либо в абсолютных денежных единицах, либо в процентах. Ставка дивиденда характеризует процент прибыли от номинальной цены акции.

Формула годовой процентной ставки дивиденда имеет вид:

$$i = \frac{D}{P_{ном}} \times 100,$$

где i — годовая дивидендная ставка, %;

D — абсолютный уровень дивиденда в денежных единицах;

$P_{ном}$ — номинальная цена акции.

Преобразуя формулу, можно по ставке дивиденда найти его абсолютный уровень.

Дивиденд - не единственный источник доходности акции. Важным фактором, увеличивающим ее ценность, является ожидание владельца, что биржевой курс возрастет.

Курсовая цена акции, или ее курс, — цена, по которой бумага продается на рынке ценных бумаг. Курс акций прямо пропорционален ставке дивиденда

и обратно пропорционален учетной ставке банковского процента, так как в качестве дивиденда инвестор должен получить такую же сумму, как если бы он положил в банк деньги, израсходованные на приобретение акций по курсовой цене:

$$i \times P_{ном} = d \times P_{кур},$$

где i — дивидендная ставка по акции, %;

d — учетная ставка банковского процента;

$P_{курс}$ — курсовая цена акции.

Из равенства следует:

$$P_{курс} = \frac{i \times P_{ном}}{d}$$

Рассмотренную зависимость нельзя понимать буквально. В реальной действительности невозможно заранее точно узнать будущий дивиденд. Неопределенность связана и с тем, что нельзя предугадать ту пропорцию, в которой прибыль будет разделена на две части - остающуюся в распоряжении АО и распределяемую между акционерами. Поэтому основным показателем деятельности акционерного общества с точки зрения воздействия на курс акций является не дивиденд, а *прибыль в расчете на акцию* или *рентабельность акционерного капитала*.

$$P_E = \frac{P_q}{N}$$

где P_E — чистая прибыль на одну акцию данного АО;

P_q — сумма чистой прибыли, включая нераспределенную;

N — количество выпущенных акций.

Прибыль в расчете на акцию характеризует потенциальный дивиденд, базу будущих доходов по акциям.

Выделяют *действительную стоимость акции*, которая определяется с учетом требуемого уровня прибыльности и суммы получаемого дохода. Зная действительную стоимость ценной бумаги, можно сравнить ее с курсовой

стоимостью и сделать вывод о целесообразности приобретения. Расчет действительной стоимости акции проводится по формуле:

$$CA = D / K,$$

где CA — стоимость акции;

D — сумма дивидендов;

K — требуемый уровень прибыльности

Вопрос 10.7 Облигации организации: экономическая сущность, цели и порядок эмиссии.

Облигация - долговое обязательство эмитента, выпустившего ценную бумагу, уплатить владельцу облигации в оговоренный срок номинальную стоимость бумаги и регулярно (ежегодно, раз в квартал или полугодие) - фиксированный или плавающий процент.

В отличие от дивидендов по акциям, которые существенно варьируются во времени, а могут и не выплачиваться совсем, процент по облигациям остается постоянным или изменяется незначительно.

Проценты по облигациям выплачиваются в установленные сроки независимо от прибыли и финансового состояния акционерного общества - эмитента до выплаты дивидендов по акциям.

Еще одной особенностью облигации является выплата процентов в течение строго определенного срока, оговоренного условиями займа, акции приносят доход неограниченное время.

Существуют конвертируемые облигации, которые могут быть обменены на акции той же компании, и обменные облигации, которые можно обменять на акции других компаний.

Рынок облигаций весьма разнообразен. В зависимости от эмитента различают облигации государства, местных органов власти (муниципальные), акционерных обществ (корпоративные), иностранных заемщиков (государственных и частных). Статус эмитента тем выше, чем меньше риск его банкротства.

Доходность облигации определяется двумя факторами: вознаграждением за предоставленный эмитенту заем (купонными выплатами) и разницей между ценой погашения и приобретения бумаги.

Купонные выплаты производятся ежегодно или периодически внутригодовыми платежами и выражаются абсолютной величиной или в процентах:

$$D_{год} = \frac{i \times P_{ном}}{100}$$

где $D_{год}$ — абсолютная величина купонного дохода;

$P_{ном}$ - номинальная стоимость облигации;

i - годовая купонная ставка, %.

Отношение абсолютной величины годового купонного дохода к номинальной стоимости облигации на рынке ценных бумаг называется *купонной доходностью*, а связанное с владением облигаций право получать фиксированную сумму ежегодно в течение ряда лет именуют **аннуитетом**.

Купонная доходность зависит от срока займа, при этом связь обратная: чем более отдален срок погашения, тем выше, как правило, должен быть процент, и, наоборот.

Другим фактором, влияющим на уровень доходности облигаций, является разница между ценой погашения и приобретения бумаги, определяющая величину прироста или убытка капитала за весь срок займа.

Сумма купонных выплат и годового прироста (убытка) капитала определяет величину совокупного годового дохода по облигации:

$$CD_{год} = D_{год} + \Delta K,$$

где $CD_{год}$ - совокупной годовой доход;

$D_{год}$ — величина годового купонного дохода;

ΔK - прирост (убыток) капитала за год.

Отношение совокупного годового дохода к цене приобретения облигации определяет ее годовую совокупную доходность:

$$i_{CD\text{ год}} = CD_{год} / P_{np} \times 100,$$

где $iCD_{год}$ - совокупная годовая доходность;

$P_{пр}$ - цена приобретения облигации.

Если цену погашения облигации добавить к выплатам по купонам в течение всего срока займа, получим наращенную стоимость облигации, т. е. сумму займа и вознаграждения за его предоставление. Фактически это та сумма, в которую эмитенту обходится долг перед инвестором.

ПРОГРАММА КУРСА

1. Сущность, функции и организация финансов предприятий.

Финансовые отношения предприятий.

Группировка финансовых отношений по направлениям.

Функции финансов.

Финансовые ресурсы предприятия.

Принципы организации финансов.

Финансовый механизм предприятия.

2. Финансовый капитал организации.

Финансовые ресурсы организации и источники их формирования.

Сущность финансового капитала и его виды.

Активы и пассивы предприятия.

3. Основные фонды (основной капитал) предприятия.

Сущность и экономическая роль основных фондов предприятия.

Оценка состояния основных фондов предприятия.

Износ и амортизация основных фондов.

Источники формирования и воспроизводства основных фондов.

Показатели эффективности использования основных фондов.

Пути улучшения использования основных фондов на предприятии.

4. Управление оборотными средствами (капиталом) предприятия.

Экономическое содержание и основы организации оборотного капитала.

Источники формирования оборотного капитала.

Определение потребности предприятия в оборотном капитале.

Показатели эффективности использования оборотного капитала.

5 Доходы, затраты и прибыль фирмы.

Выручка от реализации и доходы организации.

Расходы организации, их структура и классификация.

Понятие и состав прибыли.

Распределение и использование прибыли на предприятии.

6. Финансовый анализ предприятия.

Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия.

Методы анализа финансового состояния предприятия.

Источники информации для финансового анализа.

Общая оценка финансового состояния предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Анализ рентабельности предприятия.

Анализ ликвидности баланса предприятия.

Анализ финансовой устойчивости предприятия.

Основные финансовые коэффициенты.

7. Финансовое планирование на предприятии.

Сущность финансового планирования.

Процесс финансового планирования.

Перспективное финансовое планирование.

Текущее финансовое планирование.

Оперативное финансовое планирование.

Эффект операционного рычага.

Эффект финансового рычага.

8. Налогообложение предприятий.

Роль налогов в воспроизводственном процессе.

Источники, объекты налогообложения и ставки налогов с предприятий.

9. Финансовые риски в деятельности предприятий.

Сущность и виды финансовых рисков предприятий.

Управление финансовыми рисками.

10. Инвестиционная деятельность предприятия.

Сущность и виды инвестиций.

Субъекты инвестиционной деятельности и управление инвестициями.

Финансовые инвестиции предприятия.

Портфель ценных бумаг предприятия.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№	Тема	Количество часов			
		Всего	в том числе		
			Лекции	Семинары	Самостоятель ные работы
1.	Сущность, функции и организация финансов предприятий	11	6	1	4
2.	Финансовый капитал организации	12	6	2	4
3.	Основные фонды (основной капитал) предприятия	16	8	2	6
4.	Управление оборотными средствами (капиталом) предприятия	16	8	2	6
5.	Доходы, затраты и прибыль фирмы	16	8	2	6
6.	Финансовый анализ предприятия	16	8	2	6
7.	Финансовое планирование на предприятии	16	8	2	6
8.	Налогообложение предприятий	14	7	2	5
9.	Финансовые риски в деятельности предприятия	11	6	1	4
10.	Инвестиционная деятельность предприятия	14	7	2	5
Итого:		142	72	18	52

НОРМАТИВЫ, ПОКАЗАТЕЛИ, ФОРМУЛЫ

Глава 3. Основные фонды (основной капитал) предприятия.

1.

Нр – годовая норма амортизации на реновацию.

Та – амортизационный период или срок полезного использования объекта основных фондов (это экономически целесообразный период возмещения стоимости данного объекта).

$$\text{Нр} = \frac{1}{\text{Та}} \cdot 100\%;$$

Та

Годовая сумма амортизационных отчислений должна соответствовать степени износа основных фондов за год и определяется в соответствии с нормой амортизации на реновацию.

2.

Остаточная стоимость – это та часть основных средств, которая не перенесена на готовую продукцию, изготовленную с их участием, т.е. это разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной амортизации.

Ос – остаточная стоимость.

Уп(в) – первоначальная (восстановительная) стоимость.

На – норма амортизации.

Тэкс – период эксплуатации основных средств.

$$\text{Ос} = \text{Уп(в)} - (\text{Уп(в)} \cdot \text{На} \cdot \text{Тэкс});$$

3.

При применении линейного метода амортизации сумма начислений за один месяц амортизации определяется как произведение первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, определенной для данного объекта. Соответственно норма

амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = (1/n) \cdot 100\%,$$

где **K** – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

n – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

4.

При применении нелинейного метода амортизации сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение остаточной стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, определенной для данного объекта. Соответственно норма амортизации объекта амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = (2/n) \cdot 100\%,$$

где **K** – норма амортизации в процентах к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;

n – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Глава 4. Управление оборотными средствами (капиталом) предприятия.

1.

На первой фазе (Д-Т) оборотные средства, имеющие первоначальную форму денежных средств, превращаются в производственные запасы, т.е. переходят из сферы обращения в сферу производства.

Во второй фазе (Т...П...Т1) оборотные средства участвуют непосредственно в процессе производства и принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий.

Третья фаза кругооборота оборотных средств ($T1 - D1$) совершается вновь в сфере обращения.

В результате реализации готовой продукции оборотные средства принимают снова форму денежных средств. Разница между поступившей денежной выручкой и первоначально затраченными денежными средствами ($D1 - D$) определяет величину денежных накоплений фирмы.

Таким образом, совершая полный кругооборот ($D - T \dots П \dots T1 - D1$), оборотный капитал функционирует на всех стадиях параллельно во времени, что обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения.

2.

Норматив оборотных средств в запасах сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов определяется по формуле:

$N = P \cdot (T + C + M + A + D)$, где:

N – норматив оборотных средств.

P – среднедневной их расход и средняя норма запаса в днях.

T – время пребывания в текущем запасе.

C – время пребывания в страховом запасе.

M – время пребывания в транспортном запасе.

A – время пребывания в технологическом запасе.

D – время необходимое для складирования, доставки и т.п.

3.

Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции определяется как произведение норма оборотных средств в днях и одновременного выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости по формуле

$N = B/D \cdot T$, где

N – норматив оборотных средств на готовую продукцию, руб.;

В - выпуск товарной продукции в 4 кв. предстоящего года (при равномерно нарастающем характере производства) по произведенной себестоимости,руб;

Д – количество дней в периоде (90);

Т – норма оборотных средств на готовую продукцию, дн.

4.

Показатель оборачиваемости свидетельствует о степени возврата задолженности, ее ликвидности. Оборачиваемость средств в дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$K = П/З$, где:

К – коэффициент оборачиваемости (количество оборотов средств в дебиторской задолженности);

П – объем отгруженной продукции по отпускным ценам;

З – средняя дебиторская задолженность.

Оборачиваемость средств в дебиторской задолженности может быть представлена в днях (Одн), т.е. отражать длительность одного оборота. Тогда:

$Одн = (З \cdot Д)/П$, где:

Д – число дней в периоде.

5.

Минимальная переходящая задолженность по оплате труда работникам фирмы определяется за период времени между концом расчетного периода, за который производится оплата труда, и конкретной датой выплаты средств по формуле:

$МЗ = (Ф \cdot Д)/90$, где:

МЗ – минимальная переходящая задолженность по оплате труда;

Ф - фонд оплаты труда в 4 кв. предстоящего года;

Д - количество дней с начала месяца до дня выплаты зарплаты.

6.

Оборачиваемость оборотных средств – это длительность одного полного кругооборота средств. Длительность одного оборота в днях определяется по формуле:

$O = Co : T/D$ или $O = (Co \cdot D)/T$, где:

O – длительность одного оборота, дн.;

Co – среднегодовые остатки оборотных средств, руб.;

T – объем товарной продукции по себестоимости, руб.;

D – число дней в отчетном периоде.

Глава 5. Доходы, затраты и прибыль фирмы.

1.

Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разница между объемом выручки в ценах продаж (без НДС, акцизов, таможенных пошлин, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью реализуемой продукции. Для расчета прибыли от реализации продукции (работ, услуг) по укрупненному методу используется универсальная формула, которую можно представить в следующем виде:

$R_{пр} = O_n + T_{пр} - O_k$, где:

$R_{пр}$ – объем реализованной продукции, исчисленный в двух оценках: по ценам продажи и по полной себестоимости;

O_n и O_k – соответственно остатки готовой продукции на складе на начало и на конец планируемого периода, также исчисленные в двух оценках: по ценам продаж и по производственной себестоимости;

$T_{пр}$ – объем выпуска товарной продукции, исчисленный по ценам продаж и полной себестоимости.

После того как объем реализованной продукции будет рассчитан в двух расценках - по ценам продаж и полной себестоимости, рассчитывается прибыль от реализации (Pr) как разница между ценой и себестоимостью:

$Pr = B_{пр} - C_{пр}$, где :

В_{рп} – выручка от реализации продукции;

С_{рп} – себестоимость реализованной продукции.

Плановую сумму прибыли (**Пр**) также можно рассчитать исходя из известных показателей цены и себестоимости выпуска товарной продукции и остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. Тогда формула примет вид:

Пр = П_{он} = П_{тп} – П_{ок}, где:

П_{он} – прибыль в остатках готовой продукции на начало планируемого периода;

П_{тп} – прибыль от выпуска товарной продукции в планируемом периоде;

П_{ок} – прибыль в остатках готовой продукции на конец планируемого периода.

2.

Базовую рентабельность (**Р_о**) можно определить по формуле:

Р_о = (П_о : С_{тп}) · 100 %, где:

П_о – ожидаемая прибыль;

С_{тп} – полная себестоимость товарной продукции базисного года.

3.

Изменяя соотношение между постоянными и переменными затратами в пределах возможностей предприятия, можно решить вопрос оптимизации величины прибыли. Такая зависимость называется эффектом производственного (операционного) рычага (**производственного леввериджа**). Его уровень тем выше, чем выше доля постоянных расходов.

Эффект производственного (операционного) рычага проявляется в силе его воздействии:

$$\text{Сила воздействия производственного рычага} = \frac{\text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты}}{\text{Прибыль от реализации}}$$

Показатель силы воздействия производственного рычага определяет процент роста прибыли при росте выручки на один процент.

4.

Рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства, отражающий уровень прибыльности относительно определенной базы. Фирма рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к стоимости производственных фондов, применяется для обобщенной оценки уровня прибыльности, доходности.

Показатель рентабельности активов исчисляется по формуле:

$R = (П : А) \cdot 100\%$, где:

R – рентабельность продукции, %;

$П$ – сумма прибыли после уплаты налога, руб.;

$Сп$ – сумма активов фирмы, руб.

Рентабельность продукции исчисляется по формуле:

$R = (П : Сп) \cdot 100\%$, где:

R – рентабельность продукции, %;

$П$ – валовая прибыль предприятия, руб.;

$Сп$ – полная себестоимость реализованной продукции, руб.

Глава 6. Финансовый анализ предприятия.

1.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) показывает какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно за счет высоколиквидных активов. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

$$\text{ДС} + \text{КФВ}$$

$\text{К ал} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{ТО}}$, где:

ТО

ДС – денежные средства (на расчетном счете в банке, в кассе предприятия, на специальных счетах);

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ТО – краткосрочные (текущие) обязательства.

2.

Наличие собственных оборотных средств (**Ес**) рассчитывается по формуле:

$\text{Ес} = \text{К} - \text{Ав}$, где :

К – реальный собственный капитал;

Ав – внеоборотные активы.

3.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (**Ео**) рассчитывается по формуле:

$\text{Ео} = \text{Ес} + \text{М}$, где :

М – краткосрочные займы.

4.

Коэффициент автономности (**Ка**) рассчитывается как отношение величины источника собственных средств (капитала) к итогу (валюте) баланса:

$\text{Ка} = \text{К/Б}$.

5.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (**Ко**) рассчитывается как отношение величины собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств:

$$K_o = \frac{E_c}{A_o} .$$

6.

Анализ оборачиваемости оборотных активов проводится на основе расчета следующих показателей:

$$\begin{array}{l} \text{Оборачиваемость} \\ \text{оборотных активов} \\ \text{(скорость оборота)} \end{array} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина оборотных активов}} .$$

7.

Показатель длительности оборачиваемости дебиторской задолженности показывает количество дней в течении которых может погаситься дебиторская задолженность:

$$\begin{array}{l} \text{Показатель длительности} \\ \text{дебиторской} \\ \text{зadolженности} \end{array} = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность}}{\text{Выручка от реализации}} .$$

Глава 7. Финансовое планирование на предприятии.

1.

При разработке плана для предприятия важно определить, когда и при каких условиях начнется отдача от вложенных средств, что позволит сделать **расчет точки безубыточности (самоокупаемости)**.

Точка безубыточности показывает, при каком объеме производства и реализации продукции выручка от реализации равняется затратам на производство. При объемах выпуска ниже порога безубыточности предприятие будет нести убытки. Точка безубыточности рассчитывается по следующей формуле:

$$O = Z_{\text{пост}} : (Ц - Z_{\text{пер}}) , \text{ где:}$$

O – объем производства, при котором достигается безубыточность;

Z_{пост} – условно-постоянные затраты;

Ц – цена единицы продукции;

Зпер – переменные затраты в расчете на единицу продукции.

2.

Денежные поступления и изменение дебиторской задолженности (**расчет объема возможных денежных поступлений (доходов)**) можно рассчитать с помощью балансового уравнения:

$ДЗ_n + ВР = ДЗ_n + ДП$, где:

ДЗ – дебиторская задолженность за товары и услуги;

ВР – выручка от реализации за период;

ДП – денежные поступления в данный период;

н (к) – начало (конец) периода.

Глава 10. Инвестиционная деятельность предприятия.

1.

Важнейшей величиной, рассчитываемой с целью оценки эффективности инвестиций, является величина доходности. Доходность рассчитывается как отношение величины совокупного дохода инвестора, который он получает в результате владения ценной бумагой, к величине затрат, которые инвестор произвел в начале операции инвестирования. Определенная таким образом величина называется **полной конечной доходностью (ПКД)** от операции инвестирования, полученной за период владения ценной бумагой:

$ПКД = Дн / Зн \cdot 100\%$, где:

Дн – доход инвестора;

Зн – затраты инвестора в начале операции инвестирования.

ВОПРОСЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ

Глава 1.

1. Что такое финансы предприятия?
2. Какие направления финансовых отношений вам известны?
3. Какие функции выполняют финансы предприятия?
4. Каково содержание распределительной функции финансов?
5. В чем значение контрольной функции финансов?
6. Что является объективной основой контрольной функции?
7. Дайте определение финансовых ресурсов предприятия.
8. Как разделяются финансовые ресурсы по своему происхождению?
9. На каких принципах строится организация финансов предприятия?
10. Какова сущность финансового механизма предприятия?
11. Что включает в себя система управления финансами предприятия?

Глава 2.

1. Назовите основные источники формирования финансовых ресурсов.
2. За счет чего формируются собственные финансовые ресурсы?
3. Что относится к внутренним источникам финансовых ресурсов?
4. Что включают в себя внешние источники финансовых ресурсов?
5. Дайте понятие финансового капитала предприятия.
6. Приведите классификацию капитала.
7. Что отражают активы и пассивы предприятия?
8. По каким признакам можно классифицировать активы предприятия?
9. Каково назначение пассивов предприятия?

Глава 3.

1. Что такое основные средства?
2. Какова роль основных фондов в процессе труда?
3. Назовите существенные черты основных фондов.

4. Приведите группировку основных фондов по основным признакам.
5. Какие единицы измерения используются для оценки основных фондов?
6. Для чего используется стоимостная оценка основных фондов?
7. Как различают стоимость основных фондов?
8. Какие показатели рассчитываются для оценки процессов движения основных фондов и характера их изменений?
9. Дайте определение амортизации основных фондов.
10. Какими способами производится амортизация объектов основных средств?

Глава 4.

1. Что такое оборотный капитал и какова его роль в воспроизводственном процессе?
2. Каковы функции оборотных средств?
3. Приведите стадии кругооборота средств на протяжении производственного цикла.
4. Каковы принципы управления оборотными средствами в производственных запасах?
5. Охарактеризуйте вещественный состав оборотных производственных фондов и фондов обращения.
6. Каковы источники формирования оборотного капитала?
7. Как определяется потребность в оборотных средствах?
8. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотного капитала?
9. Как рассчитывается коэффициент оборачиваемости капитала?
10. Назовите основные направления ускорения оборачиваемости оборотного капитала.

Глава 5.

1. Дайте понятие выручки от реализации продукции.

2. Как осуществляется планирование выручки от реализации продукции?
3. Сформулируйте понятие прибыли.
4. Каковы функции прибыли?
5. Дайте определение валовой прибыли.
6. Как рассчитывается прибыль от продаж?
7. Выделите группы доходов и расходов, формирующие финансовый результат прибыли от прочей деятельности.
8. Назовите пути распределения и использования прибыли на предприятии.
9. Дайте определение понятию рентабельности.
10. В чем заключается эффект операционного (финансового) рычага?

Глава 6.

1. Сформулируйте понятие и цели финансового анализа.
2. Какие методы и приемы используются при проведении финансового анализа?
3. Назовите источники информации для получения необходимых данных о финансовом состоянии предприятия.
4. Как осуществляется общая оценка финансового состояния предприятия?
5. Что такое кредитоспособность предприятия?
6. При каких условиях баланс предприятия считается абсолютно ликвидным?
7. Охарактеризуйте систему показателей рентабельности.
8. Приведите деление активов предприятия на группы в зависимости от степени ликвидности.
9. В чем заключаются главные функции прибыли?
10. Приведите основные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Глава 7.

1. Какова роль финансового планирования?
2. Перечислите основные задачи финансового планирования.
3. Какие методы применяются в практике финансового планирования?
4. Сущность финансовой политики и стратегии предприятия.
5. Охарактеризуйте прогнозный баланс, его состав и структуру.
6. В чем заключается сущность текущего финансового планирования?
7. Какие данные используются для расчета денежного потока по текущей деятельности?
8. Какие задачи решаются в процессе составления и исполнения платежного календаря?
9. Что собой представляет кассовый план предприятия и какова цель его составления?

Глава 8.

1. Дайте характеристику налоговой системе, ее составляющим.
2. Какова роль налогов в воспроизводственном процессе?
3. Перечислите источники, объекты налогообложения.
4. Назовите налоги, взимаемые с выручки.
5. Назовите налоги, взимаемые с прибыли предприятия.
6. Назовите налоги, относимые на себестоимость.
7. Каковы права и обязанности предприятий – плательщиков налогов?
8. Перечислите федеральные, региональные и местные налоги.
9. Дайте понятие государственной пошлины.
10. Укажите меры ответственности предприятия за несвоевременную или неполную уплату налогов.

Глава 9.

1. Дайте понятие потерь ресурсов в деятельности предприятий.
2. Сформулируйте сущность финансовых рисков.

3. Назовите виды финансовых рисков.
4. Какие применяются методы управления финансовыми рисками?
5. Как разделяются риски с точки зрения длительности во времени?
6. Разъясните сущность деления рисков на страховые и не страхуемые.
7. Перечислите подвиды инвестиционных рисков.
8. В чем проявляются процентные риски?
9. Сформулируйте опасность кредитного риска.
10. Перечислите операции кредитных учреждений по отслеживанию рисков.

Глава 10.

1. Сформулируйте понятие инвестиций.
2. Назовите виды инвестиций.
3. Какие цели ставит предприятие, разрабатывая инвестиционную политику?
4. Классифицируйте портфель ценных бумаг.
5. Какие виды ценных бумаг существуют?
6. Дайте классификацию акций.
7. Приведите классификацию облигаций.
8. Чем определяется доходность акции?
9. Что формирует доходность облигации?
10. Разъясните понятие купонные выплаты.

ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

1. Финансовый механизм предприятия.
2. Финансовые ресурсы предприятия. Особенности их формирования на современном этапе.
3. Денежные фонды и резервы предприятий.
4. Методы планирования выручки от реализации продукции (работ, услуг).
5. Организация оборотного капитала предприятия.
6. Определение потребности предприятия в оборотном капитале.
7. Экономическая природа, состав и методы денежной оценки основного капитала.
8. Сущность финансовой стратегии предприятия. Финансовая политика.
9. Планирование прибыли на предприятии. Факторы роста.
10. Особенности инвестиционной политики предприятий на современном этапе.
11. Валовая маржа и операционный рычаг.
12. Использование формулы Дюпона для прогнозирования прибыли.
13. Оборотные средства, как объект и инструмент финансового управления.
14. Сущность и назначение финансового анализа в условиях рыночной экономики
15. Эволюция финансовой отчетности в России.
16. Характеристика различных форм финансирования предпринимательской деятельности.
17. Методы финансового планирования.
18. Комбинации финансирования предпринимательской деятельности.
19. Амортизационная политика предприятий на современном этапе.
20. Финансовая отчетность и ее анализ.
21. Факторный анализ уровней прибыли и рентабельности.
22. Финансы предприятий малого бизнеса,
23. Особенности финансов предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сущность и роль финансов в деятельности организации.
2. Сущность финансовых отношений, их виды, принципы организации
3. Понятие финансовой службы, ее цель и задачи.
4. Сущность финансовых ресурсов и собственный капитал организации.
5. Государственное регулирование финансов организаций.
6. Особенности финансов организаций различных организационно-правовых форм и отраслей экономики.
7. Особенности организации финансов малого бизнеса.
8. Понятие расходов и доходов организации.
9. Классификация доходов и расходов организации.
10. Финансовые методы управления расходами.
11. Порядок формирования и использования доходов от реализации продукции.
12. Понятие и виды затрат.
13. Планирование себестоимости и выручки от реализации продукции (объема продаж).
14. Экономическое содержание, функции и виды прибыли.
15. Формирование, распределение и использование прибыли.
16. Методы планирования прибыли.
17. Понятие учетной политики организации.
18. Влияние учетной политики на финансовый результат на финансовый результат деятельности организации.
19. Влияние налогов на формирование чистой прибыли.
20. Взаимосвязь выручки, расходов и прибыли от реализации продукции (анализ безубыточности).
21. Понятие и расчет точки безубыточности.
22. Запас финансовой прочности.
23. Понятие производственного левериджа, его расчет.
24. Экономическое содержание оборотного капитала.
25. Структура оборотных активов организации.

26. Источники финансирования оборотных средств.
27. Определение потребности в оборотном капитале.
28. Эффективность использования оборотного капитала.
29. Производственный и финансовый цикл.
30. Экономическое содержание основного капитала.
31. Источники финансирования основного капитала.
32. Амортизация и ее роль в воспроизводственном процессе.
33. Амортизационная политика.
34. Оценка финансового состояния организации.
35. Содержание и цели финансового планирования.
36. Виды и методы финансового планирования.
37. Система финансовых планов (бюджетов).

ГЛОССАРИЙ

Амортизация - процесс перенесения стоимости основных средств на производимую и реализуемую продукцию по мере их износа, источник финансирования простого воспроизводства основных средств предприятия.

Активы предприятия - собственность предприятия, отражаемая в активе баланса.

Банкротство - процесс признания предприятия-должника неплатежеспособным.

Валовая выручка - совокупная сумма денежных поступлений за определенный период времени от реализации продукции (работ, услуг).

Издержки производства и обращения - совокупность денежных расходов на производство и реализацию товаров.

Инвестиции - долгосрочные финансовые вложения капитала для увеличения активов предприятия и получения прибыли.

Ликвидность - способность активов к быстрой и безубыточной смене форм стоимости.

Некоммерческая организация - юридическое лицо, не имеющее извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющее полученную прибыль между участниками.

Нематериальные активы - активы, не имеющие физической, осязаемой формы, например, защита, обеспечиваемая страхованием, цена фирмы, торговая марка.

Нормирование оборотных средств - процесс установления минимальной расчетной суммы денежных средств, постоянно необходимых предприятию для осуществления предпринимательской деятельности.

Оборачиваемость оборотных средств - относительный показатель эффективности использования оборотных средств предприятия, основу которого составляет фактор времени.

Оборотные средства - денежные средства, авансируемые в производственные запасы, готовую продукцию, незавершенное производство, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Основные средства - денежные средства, вложенные в совокупность материально-вещественных ценностей производственного и непроизводственного назначения, относящихся к средствам труда.

Отрасль - совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимой продукции, однородностью потребляемых материалов, общностью технологической базы, особым профессиональным составом кадров и специфическими условиями труда.

Оценка основных фондов - стоимостное выражение фондов, используемое в бухгалтерском учете и статистической отчетности.

Очередность платежей - установленная последовательность списания средств со счета плательщика при отсутствии средств на его счете.

Планирование - процесс, обеспечивающий сбалансированное взаимодействие отдельных видов ресурсов в рамках выбранного объекта управления, устанавливающий пропорции и темпы роста.

Предпринимательство - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей.

Расчеты - различные формы организации денежного оборота, обеспечивающие смену владельца денежных средств.

Реальный денежный оборот - экономический процесс, вызывающий движение стоимости и сопровождающийся потоком денежных платежей и расчетов.

Себестоимость - денежное выражение текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Финансовые обязательства - совокупность требований, предъявляемых конкретному предприятию в течение расчетного периода.

Финансы предприятий - совокупность денежных отношений, возникающих в реальном денежном обороте у конкретных хозяйствующих субъектов, по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Финансовая информация - система финансовых показателей, предназначенная для принятия решений и рассчитанная на конкретных пользователей.

Финансовый механизм предприятия - система управления финансами с применением финансовых рычагов и методов для воздействия на финансовые результаты деятельности предприятия.

Финансовая политика предприятия - совокупность мероприятий, направленных на решение конкретных задач в определенный период времени с учетом методологических требований финансового менеджмента, а также внешних и внутренних условий функционирования предприятия.

Финансовые ресурсы - совокупность собственных и привлеченных источников финансирования расширенного воспроизводства, находящихся в распоряжении предприятия, и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и экономического стимулирования.

Финансовый рынок - рынок финансовых активов, форма организации движения денежных средств в экономике.

Фонд возмещения - целевой источник финансирования простого воспроизводства.

Фонд накопления - целевой источник финансирования расширенного воспроизводства, использование которого увеличивает активы предприятия.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. — М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. — М.: НОРМА—ИНФРА-М, 1998.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. последних изменений).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. последних изменений).
5. Указ Президента РФ «О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств Федерального бюджета» от 8 июля 1994 г. № 1484.
6. Федеральный закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (в ред. последних изменений).
7. Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ.
8. Федеральный закон РФ «О переводном и простом векселе» от 11 марта 1997г. № 48-ФЗ.
9. «Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств», утверждены приказом Министерства финансов РФ от 20 июля 1998 г. № 33 н.
10. «Положение о переводном и простом векселе», введено в действие Постановлением ЦИК СССР и Совета народных комиссаров СССР от 7 августа 1937г. № 104-1341.
11. «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утверждено приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34н.

12. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», № 86-ФЗ от 10 июля 2002 г. (в ред. последних изменений).
13. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» № 164-ФЗ от 29 октября 1998 г. (в ред. Федерального закона от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ).
14. Положение ЦБ РФ «О безналичных расчетах в Российской Федерации» № 2-П от 12 апреля 2001 г.
15. Положение ЦБ РФ «О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации» № 14-П от 5 января 1998 г. (в ред. Указаний ЦБ РФ от 22 января 1999 г. № 488-У, от 31 октября 2002 г. № 1201-У).
16. «Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации», утвержден Решением Совета директоров Центрального банка России от 22 сентября 1993 г. № 18 (в ред. Письма ЦБ РФ от 26 февраля 1996 г. № 247).
17. Абалкин Л.И. Судьба России: связь времен. – М.: Институт экономики РАН, 2004.
18. Багинова В.М. Объективные условия и побудительные мотивы инвестиционной деятельности. – Иркутск.: изд-во ИГЭА, 2000.
19. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации. М.: Бухгалтерский учет, 2000.
20. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 1998.
21. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: «Финансы и статистика», 1998.
22. Велетминский И. Кредитор последней инстанции // Российская газета. – 2004. - № 189.

23. Вяткин В., Хэмптон Дж. Принятие Финисовых решений в управлении бизнесом. - Москва - Екатеринбург: ЗАО «Издательский дом «ЯВА», 1998.
24. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 1999.
25. Журавлев С. ВВП: «Ощущать не удалось. //Экономика и жизнь. – 2004. - № 35.
26. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование. – М.: «Финансы», 1999.
27. Идрисов А.Б, Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М., Филина. 1998.
28. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 1998.
29. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002.
30. Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учеб. пособие. Изд. 2-е. - М.: ИНФРА-М, 2003.
31. Лисин В. Инвестиционные процессы в российской экономике //Вопросы экономики. – 2004. - №6.
32. Лишанский М.Л., Маслова И.Б. Финансы в сельском хозяйстве. – М.: «Финансы», 1999.
33. Лопухов А.М. Обществознание: Словарь. – Калуга, 2003.
34. Лосев М. Климат нормальный, погода плохая //Экономика и жизнь. – 2004. - №36.
35. Лукин А.В. Основы инвестиционной политики ЗАО «ММП-Ирбис» и ООО «Инвертор». //Материалы отдела экономики МО «Бабынинский район», Калужской области, 2004.
36. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. - 2-е изд., переаб. И доп. - М.: ИНИТИ-ДАНА, 2003. -407с.
37. Семенов В.М., Асейнов С.А. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. М., 1998 г.

38. Стрельцов А. Не бывает экономического роста без вложений // Экономика и жизнь. – 2004. - № 38.
39. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА - М, 1999.
40. Ясин Е.Г. Мы должны научиться выигрывать. Интер // Российская бизнес-газета. – 2004. - №31.
41. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1998.
42. Краткий экономический словарь / Под ред. Ю.А. Белика и др. – М.: Политиздат, 1987.
43. Курс экономики / Под ред. проф. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 1997.
44. Справочник финансиста предприятия. - 3-е изд., доп. И перераб. - М.: ИНФРА-М 2001.-493с.
45. Справочник директора предприятия / Под ред. М.Г. Лапусты. 7-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2003.
46. Современный финансово-кредитный словарь / Под ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2002.
47. Финансы предприятий / Под ред. проф. Колчиной Н.В. - М.: Финансы. Юнити, 1998.
48. Финансово-экономический словарь / Под ред. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ, 1995.
49. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П., Павлова и др.; Под. ред. Проф. Н.В. Колчиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. -447с.
50. Финансы фирмы: Учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2005.

И.В. Захаров, В.К. Крутиков

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Учебно-практическое пособие