

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ЗАЧЕТНАЯ КНИЖКА

ИТЭМ

Год выпуска: 2011

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ КУРС

№ п/п	Наименование дисциплины	Код курса	Формы организации учебного процесса	Теоретический курс	Семестр	Формы контроля
1	Финансовый менеджмент	99	Семинары, П.О. занятия	да	1	эссе
2						
3						
4						
5						
6						
7						

Шпаргалки

ЗАЧЕТ

Annotation

В книге кратко изложены ответы на основные вопросы темы «Финансовый менеджмент». Издание поможет систематизировать знания, полученные на лекциях и семинарах, подготовиться к сдаче экзамена или зачета.

Пособие адресовано студентам высших и средних образовательных учреждений, а также всем, интересующимся данной тематикой

- [Павел Юрьевич Смирнов](#)
 - [1. Определение](#)

- финансового менеджмента
- 2. Цели и функции
финансового менеджмента
- 3. Основные задачи
финансового менеджмента
- 4. Финансовый контроль
- 5. Основные этапы
финансового контроллинга
- 6. Понятие и
классификация затрат
предприятия
- 7. Себестоимость
продукции
- 8. Затраты на производство
и реализацию продукции,
материальные затраты
- 9. Затраты на оплату труда и
отчисления на социальные

нужды

- 10. Амортизация основных фондов
- 11. Особенности амортизационных отчислений
- 12. Прочие затраты
- 13. Виды затрат и эффект производственного рычага
- 14. Методы учета затрат: директ-костинг
- 15. Методы учета затрат: стандарт-костинг
- 16. Определение рентабельности. Факторы, влияющие на рентабельность производства

- 17. Значение прибыли для экономики предприятия
- 18. Виды прибыли
- 19. Валовая прибыль
- 20. Прибыль от реализации товарной продукции
- 21. Операционные и внереализационные доходы и расходы
- 22. Анализ внереализационной прибыли
- 23. Методы планирования прибыли
- 24. Аналитический метод планирования прибыли
- 25. Понятие и состав имущества предприятия

- 26. Основные средства предприятия
- 27. Показатели воспроизводства основных фондов
- 28. Оборотные средства предприятия и процесс их кругооборота
- 29. Структура оборотных средств организации
- 30. Оборотные производственные фонды
- 31. Фонды обращения
- 32. Нормирование оборотных средств
- 33. Нормирование оборотных средств в запасах

- 34. Порядок расчета нормативов оборотных средств по основным и вспомогательным материалам
- 35. Нормирование оборотных средств в запасах тары и топлива
- 36. Нормирование оборотных средств на запасные части для ремонта
- 37. Нормирование оборотных средств в запасах малоценных и быстро изнашивающихся предметов
- 38. Незавершенное производство

- 39. Расходы будущих периодов
- 40. Нормирование оборотных средств по готовой продукции и товарам отгруженным
- 41. Управление ненормируемыми оборотными средствами
- 42. Источники формирования оборотных средств
- 43. Недостаток собственных оборотных средств
- 44. Эффективность использования оборотных средств
- 45. Анализ

оборачиваемости
оборотных средств

- 46. Экономическая сущность и виды цен
- 47. Ценовая политика предприятия
- 48. Выбор метода ценообразования
- 49. Понятие лизинга
- 50. Оценка приемлемости лизинговой формы инвестиций
- 51. Объект и субъекты лизинга
- 52. Виды лизинга
- 53. Финансовый и операционный лизинг
- 54. Виды финансового

лизинга

- 55. Различие между финансовым и операционным лизингом
- 56. Международные лизинговые операции
- 57. Роль финансов в деятельности акционерного общества
- 58. Уставный капитал акционерного общества
- 59. Особенности формирования уставного капитала акционерного общества
- 60. Прибыль акционерного общества
- 61. Резервный и другие

фонды акционерного общества

- 62. Акции. Основные типы акций
- 63. Сертификат акции, выплата дивидендов по акциям
- 64. Определение стоимости акции
- 65. Порядок выплаты дивидендов по акциям
- 66. Облигации
- 67. Виды облигационных займов
- 68. Выплата дохода по облигациям
- 69. Анализ финансово-хозяйственной

- деятельности предприятия
- 70. Сущность, назначение и методы финансового анализа
- 71. Общий анализ финансового состояния предприятия
- 72. Анализ финансовой устойчивости предприятия
- 73. Анализ ликвидности баланса
- 74. Анализ финансовых результатов
- 75. Характеристика многофакторной модели Дюпон
- 76. Оценка кредитоспособности

- предприятия
- 77. Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия
- 78. Управление дебиторской задолженностью
- 79. Система контроля дебиторской задолженности
- 80. Выборочный и сплошной методы анализа расчетов с дебиторами
- 81. Понятие и принципы организации системы бюджетирования
- 82. Основные элементы

системы бюджетирования

- 83. Принципы построения бюджетной системы
- 84. Факторы повышения эффективности производства при внедрении системы бюджетирования
- 85. Система бюджетов предприятия
- 86. Реализация системы бюджетирования
- 87. Варианты системы бюджетирования
- 88. Консолидация бюджетов
- 89. Система учета и отчетности на предприятии
- 90. Контроль выполнения

бюджетных показателей

- 91. Стратегический подход к анализу отклонений
- 92. Система планирования деятельности предприятия
- 93. Анализ денежных потоков
- 94. Отчет о движении денежных средств
- 95. Инвестиционная деятельность предприятия
- 96. Инвестиционные проекты и проектный анализ
- 97. Основные методы анализа инвестиционных проектов
- 98. Анализ

чувствительности моделей
инвестиционных проектов

- 99. Задачи
инвестиционного
планирования
- 100. Правила эффективного
планирования инвестиций
- 101. Бизнес-план
предприятия
- 102. Финансовый раздел
бизнес-плана
- 103. Основные источники
собственного и заемного
капитала
- 104. Основные
инструменты рынка
капитала
- 105. Средневзвешенная

стоимость капитала

- 106. Структура капитала и теория Модильяни—Миллера
- 107. Метод капитализации доходов для определения стоимости предприятия
- 108. Сравнительный подход в оценке стоимости предприятия
- 109. Затратный подход в оценке стоимости предприятия
- 110. Формы антикризисного управления предприятием
- 111. Основные принципы системы антикризисного управления

- 112. Риски в предпринимательской деятельности предприятия
- 113. Ценовой риск
- 114. Финансовый риск и финансовый леверидж
- 115. Определение типа риска и его измерение
- 116. Диверсификация как инструмент управления рисками
- 117. Причины возникновения несостоятельности предприятия
- 118. Внешнеэкономическая деятельность предприятия
- 119. Особенности

финансового менеджмента
в международных
корпорациях

- 120. Особенности
финансовой отчетности в
некоммерческих
организациях
-

**Павел Юрьевич
Смирнов
Финансовый
менеджмент**

1. Определение финансового менеджмента

Финансовый менеджмент (в практической плоскости) – это система взаимоотношений, возникающих в организации по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов.

Финансовый менеджмент как самостоятельное научное направление сформировался в начале 1960-х гг. Он возник для теоретического обоснования роли финансов на уровне фирмы.

Отдельные фундаментальные разработки по теории финансов велись еще до Второй мировой войны; в частности, можно упомянуть об известной модели оценки стоимости финансового актива, предложенной Дж. Уильямсом в 1938 г. и являющейся основой фундаментального подхода. Своему созданию финансовый менеджмент обязан представителям англо-американской финансовой школы Г. Марковицу, Ф. Модильяни, М. Миллеру, Ф. Блэку, М. Скоулзу, Ю. Фаме, У. Шарпу и другим ученым – основоположникам современной теории финансов.

Она базируется на следующих

основных принципах.

1. Экономическая мощь государства, а значит, и устойчивость его финансовой системы определяется экономической мощью частного сектора, ядро которого составляют крупные корпорации. Так, в США 90 % всех доходов генерируют корпорации, количество которых не превышает 20 % предпринимательского сектора. Под корпорацией понимается крупная коммерческая организация, принадлежащая держателям ее акций. Корпорация характеризуется тремя важными признаками: юридическая самостоятельность по отношению к владельцам,

ограниченная ответственность (то есть акционеры компании лично не отвечают по ее долгам), отделение собственности от управления.

2. Вмешательство государства в деятельность частного сектора целесообразно минимизируется.

3. Из доступных источников финансирования, определяющих возможность развития крупных корпораций, основными являются прибыль и рынки капитала.

4. Интернационализация рынков приводит к тому, что общей тенденцией развития финансовых систем различных стран становится стремление к интеграции.

2. Цели и функции финансового менеджмента

Финансовый менеджмент охватывает три крупных области анализа:

1. Управление инвестиционной деятельностью.
2. Управление источниками финансовых ресурсов.
3. Общий финансовый анализ и планирование.

Всю совокупность решений, принимаемых финансовым менеджером, можно разделить на две большие группы: инвестиционные и финансовые.

Под *инвестиционными решениями* понимаются решения по выбору объектов инвестирования: приобретение основных средств, строительство жилой и коммерческой недвижимости, покупка акций, облигаций и др.

Финансовые решения – это решения по обеспечению фирмы финансовыми ресурсами для ее функционирования и развития, выплат владельцам собственного и заемного капитала. При решении этих вопросов возникает проблема выбора между:

– *собственными* (нераспределенная прибыль, эмиссия акций) и *заемными средствами*

(банковский кредит, эмиссия облигаций); э — источниками финансирования, различающимися по срокам (кратко-, средне- и долгосрочные источники);

— схемами минимизации налоговых платежей (например, проценты по кредитам, лизинговые платежи относятся на затраты, образуя экономию по налогу на прибыль);

— формами привлечения внешних источников финансирования (с фиксированным или плавающим процентом по заемным средствам, с помощью обыкновенных или привилегированных акций и т. д.);

– долей прибыли, направляемой на выплату дивидендов в качестве вознаграждения собственникам компании, и долей реинвестируемой прибыли.

Таким образом, финансовые решения – это, по сути, решения по минимизации стоимости капитала путем поиска элементов с низкой стоимостью и оптимизации его структуры. В связи с этим возникает вопрос о целях функционирования компании и возможности сведения различных целей к задаче максимизации целевой функции от одной переменной.

Система целей финансового менеджмента включает:

выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; максимизацию рыночной стоимости фирмы; рост объемов производства и реализации; максимизацию прибыли; минимизацию расходов; обеспечение рентабельности деятельности.

3. Основные задачи финансового менеджмента

Основной задачей финансового менеджмента является построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение тактических и стратегических целей деятельности. Исходя из объема и сложности решаемых задач, финансовая служба может быть представлена финансовым управлением (на крупных предприятиях), финансовым отделом (на средних предприятиях),

одним финансовым директором или главным бухгалтером (на малых предприятиях).

Финансовый директор обеспечивает работу компании в финансовом и административном отношении; совместно с генеральным директором определяет целевые финансовые показатели и задачи компании; координирует работу подотчетных ему отделов.

На *финансовую бухгалтерию* возлагается обязанность вести бухгалтерский учет и формировать публичную отчетность.

Аналитический отдел занимается анализом и оценкой финансового состояния предприятия,

В том числе выполнения плановых заданий по прибыли и объемам реализации, его ликвидности и рентабельности. Задачи:

прогнозирование финансовых показателей, исходя из конъюнктуры рынка, товаров-аналогов и предприятий-конкурентов.

Отдел финансового планирования отвечает за разработку, координацию и осуществление финансового и бюджетного планирования.

Основные плановые документы: баланс доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, плановый баланс активов и пассивов.

Оперативный отдел собирает

счета, накладные и другие финансовые документы, отслеживает их оплату. Контролирует взаимоотношения с банками по поводу безналичных расчетов и получения наличных денежных средств. Претензионная группа в составе оперативного отдела решает споры, возникающие с контрагентами, государством и внебюджетными фондами по поводу уплаты штрафов, неустоек, пеней и пр.

Отдел ценных бумаг и валют формирует портфель ценных бумаг и управляет им, поддерживая его оптимальность с позиций доходности и риска. Он также

принимает участие в работе валютных и фондовых бирж в целях удовлетворения текущих нужд предприятия в рублевых или валютных средствах.

4. Финансовый контроль

Финансовый контроль представляет собой организуемый на предприятии процесс проверки исполнения и обеспечения реализации всех управленческих решений в области финансовой деятельности с целью реализации финансовой стратегии и предупреждения кризисных ситуаций.

В практике стран с развитой рыночной экономикой широкое распространение получила прогрессивная комплексная система

внутреннего контроля, которая называется «контроллинг». Концепция контроллинга была разработана в 1980-е гг. как средство активного предотвращения кризисных ситуаций, приводящих предприятие к банкротству. Принципом этой концепции, получившей название «управление по отклонениям», является оперативное сравнение основных плановых и фактических показателей с целью выявления отклонений между ними и определение взаимосвязи и взаимозависимости этих отклонений для воздействия на узловые факторы нормализации деятельности компании.

В общей системе контроллинга выделяется один из его центральных блоков – финансовый контроллинг. **Финансовый контроллинг** представляет собой контролируемую систему, которая обеспечивает концентрацию контрольных действий на наиболее приоритетных направлениях финансовой деятельности, своевременное выявление отклонений фактических результатов от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений по исправлению выявленных отклонений.

Основные функции финансового контроллинга:

1. Наблюдение за ходом реализации финансовых заданий, установленных системой плановых финансовых показателей и нормативов.

2. Измерение степени отклонения фактических результатов финансовой деятельности от плановых.

3. Диагностирование по размерам отклонений серьезных ухудшений в финансовом состоянии предприятия и существенного снижения темпов его финансового развития.

4. Разработка оперативных управленческих решений по нормализации финансовой

деятельности предприятия в соответствии с предусмотренными целями и показателями.

5. Корректировка при необходимости отдельных целей и показателей финансового развития в связи с изменением внешней финансовой среды, конъюнктуры финансового рынка и внутренних условий осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

5. Основные этапы финансового контроллинга

В качестве основных этапов финансового контроллинга можно выделить:

1. Определение объекта контроллинга. Объектом финансового контроллинга является процесс реализации управленческих решений по основным аспектам финансовой деятельности.

2. Определение видов и сферы контроллинга: стратегический контроллинг (контроль финансовой

стратегии и ее целевых показателей); текущий контроллинг (контроль текущих финансовых планов); оперативный контроллинг (контроль бюджетов, оперативных финансовых планов).

3. Формирование системы приоритетов контролируемых показателей. Все показатели ранжируются по значимости. Выделяются приоритеты первого, второго и т. д. порядка. Показатели системы приоритетов уровня $n+1$ находятся в факторной связи с показателями приоритетов n -го уровня. Например, показатель чистой прибыли находится в зависимости от показателей выручки, затрат, налогов.

Показатель выручки, в свою очередь, находится в зависимости от показателей объема реализации, структуры реализации, цен и т. д.

4. Разработка системы количественных стандартов контроля. Стандарты могут быть абсолютными и относительными, стабильными и подвижными.

5. Построение системы мониторинга показателей, включаемых в финансовый контроллинг. Система мониторинга – это основа контроллинга, самая активная его часть. Система финансового мониторинга – разработанный на предприятии механизм постоянного наблюдения

за контролируемые показатели финансовой деятельности, определения размеров отклонений фактических результатов от предусмотренных и выявления причин этих отклонений.

6. Формирование системы алгоритмов действий по устранению отклонений. Принципиальная система различных вариантов действий заключается в трех следующих алгоритмах:

- «ничего не предпринимать»;
- «устранить отклонение»;
- «изменить систему плановых или нормативных показателей».

6. Понятие и классификация затрат предприятия

Четкое разграничение затрат в зависимости от их экономического назначения является определяющим моментом в практической деятельности предприятия. На всех уровнях управления осуществляется группировка затрат, формируется себестоимость продукции, определяются источники финансирования.

Затраты предприятия подразделяются на три вида:

– затраты на производство и реализацию продукции, образующие ее себестоимость. Это текущие затраты, покрываемые из выручки от реализации продукции в процессе кругооборота оборотного капитала;

– затраты на расширение и обновление производства. Как правило, это крупные единовременные вложения средств капитального характера под новую или модернизированную продукцию. Они расширяют применяемые факторы производства, увеличивают уставный капитал. Затраты состоят из капитальных вложений в основные фонды, прироста норматива оборотных средств, затрат

на формирование дополнительной рабочей силы для нового производства. Эти затраты имеют особые источники финансирования: амортизационный фонд, прибыль, эмиссия ценных бумаг, кредит и др.;

— затраты на социально-культурные, жилищно-бытовые и иные аналогичные нужды предприятия. Они прямо не связаны с производством и финансируются из специальных фондов, формируемых в основном из распределяемой прибыли.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) классифицируются по ряду признаков:

— по роли в процессе производства они подразделяются на основные и накладные;

— по способу включения в себестоимость продукции затраты делятся на прямые и косвенные;

— по зависимости затрат от изменения объема выпуска продукции они подразделяются на постоянные и переменные;

— по способам учета и группировки затрат они подразделяются на простые и комплексные, то есть собираемые в группы по функциональной роли в процессе производства либо по месту осуществления затрат;

— по срокам использования в

производстве различаются текущие
затраты и единовременные.

7. Себестоимость продукции

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость отражает величину текущих затрат, имеющих производственный, некапитальный характер, обеспечивающих процесс простого воспроизводства на

предприятия. Себестоимость является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

Затраты, образующие себестоимость, по экономическому содержанию группируются по следующим элементам:

материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты.

Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его

организации и размещения, условий снабжения и сбыта продукции и т. д. В зависимости от преобладающей доли отдельных элементов затрат различают следующие виды отраслей и производств: материало-, трудо-, фондо-, топливо- и энергоемкие и смешанные.

Оценка материальных ресурсов, по которой они включаются в себестоимость продукции, определяется, исходя из цены приобретения (без учета налога на добавленную стоимость), а также всех надбавок и комиссионных вознаграждений снабженческим, посредническим и внешнеторговым организациям, таможенных пошлин,

платы за транспортировку сторонним организациям.

Расходы, включенные в себестоимость производимой продукции, образуют производственную себестоимость валовой продукции. Если в производственной себестоимости учесть (прибавить или вычесть) изменение остатков незавершенного производства, то определим производственную себестоимость товарной продукции. После прибавления к ней группы внепроизводственных расходов, связанных с реализацией продукции, получаем полную себестоимость товарной продукции.

8. Затраты на производство и реализацию продукции, материальные затраты

Затраты на производство и реализацию продукции состоят из стоимости используемых в производстве природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов

и прочих расходов по эксплуатации, а также внепроизводственных затрат.

Состав и структура затрат на производство зависят от характера и условий производства при той или иной форме собственности, от соотношения материальных и трудовых затрат и других факторов. Состав затрат по производству и реализации продукции регламентируется Налоговым кодексом РФ. В соответствии с этим *затраты на производство и реализацию продукции, исходя из их экономического содержания, объединяются в пять групп:*

— материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных

отходов);

– затраты на оплату труда;

– отчисления на социальные

нужды;

– амортизация основных

фондов;

– прочие затраты.

Материальные затраты включают в себя покупные сырье и материалы, входящие в состав производимой продукции. Это основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо всех видов, тара, запасные части для ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, покупная энергия всех видов,

затраты, связанные с использованием природного сырья (включая плату за природные ресурсы), затраты на работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями.

Стоимость материальных ресурсов, учитываемых в данной группе, складывается из цен их приобретения, наценок и комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеторговым организациям, стоимости услуг товарных бирж, брокеров, таможенных пошлин и платы за перевозку, хранение и доставку сторонними организациями. Из стоимости

материальных ресурсов, учитываемых в данной группе, исключается стоимость возвратных отходов, то есть таких, которые ввиду полной или частичной утраты потребительских свойств используются с дополнительными расходами или не используются вообще в качестве материальных ресурсов.

9. Затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды

Состав расходов на оплату труда очень разнообразен. Сюда входят выплаты заработной платы по существующим формам и системам оплаты труда; выплаты по установленным системам премирования, в том числе вознаграждения по итогам работы за год; выплаты компенсирующего характера (доплаты за работу в

ночное время, сверхурочную работу и др.); оплата очередных и дополнительных отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск; выплаты высвобождаемым работникам в связи с реорганизацией предприятия или сокращением штатов; единовременные вознаграждения за выслугу лет; оплата учебных отпусков рабочим и служащим; оплата труда студентов вузов и учащихся специальных учебных заведений, находящихся на производственной практике на предприятиях; оплата труда штатных работников, работающих на договорных условиях; другие выплаты, включаемые в фонд оплаты

труда в соответствии с действующим законодательством.

Следует иметь в виду, что не все выплаты работникам организаций включаются в себестоимость продукции. *Не включаются в затраты на производство* такие расходы на оплату труда, как премии, выплачиваемые за счет специальных средств и целевых поступлений; материальная помощь, беспроцентная ссуда на улучшение жилищных условий; оплата дополнительных отпусков женщинам, воспитывающим детей; надбавки к пенсиям, единовременные пособия при уходе на пенсию, дивиденды (проценты),

выплачиваемые по акциям трудового коллектива; оплата путевок на лечение, экскурсии и путешествия, занятия в спортивных секциях, посещения культурно-зрелищных мероприятий, подписки и приобретения товаров для личных нужд работников и другие затраты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации.

В третью группу затрат на производство и реализацию продукции включены отчисления на социальные нужды. Это обязательные платежи в Фонд Государственного социального страхования, в Пенсионный фонд, в

Государственный фонд занятости и в Фонд обязательного медицинского страхования. Эти четыре вида отчислений производятся в соответствующие внебюджетные фонды.

10. Амортизация основных фондов

Четвертым элементом затрат на производство и реализацию продукции является амортизация основных фондов.

Амортизация представляет собой объективный процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере износа на производимый с их помощью продукт, а также использование специальных денежных средств — амортизационных отчислений, включаемых в издержки

производства или обращения, для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Амортизационные отчисления

на полное восстановление капитала производятся с дохода, полученного от реализации предприятием созданной с помощью капитальных фондов продукции. Таким образом, амортизация – это процесс воспроизводства капитала. Чем быстрее происходит его воссоздание, тем эффективнее коммерческая деятельность организации. Это особенно актуально в связи со стремительным научно-техническим прогрессом, повышением наукоемкости производства и

сокращением жизненного цикла большинства капитальных фондов. О начисление амортизационных сумм имеет постоянный и непрерывный характер, а расходуются они на возмещение износа основных фондов в процессе их воспроизводства лишь по истечении нормативных сроков службы. До этого времени амортизационный фонд относительно свободен и может использоваться как дополнительный источник накопления и расширения фондов.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ амортизация для целей налогообложения начисляется ежемесячно, начинается с 1-го числа

месяца, следующего за месяцем, в котором объект основных фондов был введен в эксплуатацию.

С практической точки зрения необходимо проводить анализ влияния амортизационных отчислений на эффективность инвестиционных проектов. Величина денежного дохода, который принимается в качестве одной из составляющих, влияющих на экономическую эффективность инвестиционного проекта, зависит от действующей в стране системы начисления амортизации (износа) по основным средствам, нематериальным активам и малоценным и

быстроознашивающимся предметам.

11. Особенности амортизационных отчислений

В части затрат на амортизацию основных фондов отражаются амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, сумма которых определяется на основании их балансовой стоимости и действующих норм амортизации. При этом учитывается ускоренная амортизация активной части основных производственных фондов, что выражается в установленных

законодательством высоких нормах амортизации на соответствующие виды основных фондов. Однако, если амортизационные отчисления, начисленные ускоренным методом, используются не по целевому назначению, они не включаются в себестоимость продукции.

Ускоренные способы амортизации позволяют на начальном этапе «списать» в себестоимость большую часть стоимости имущества, тем самым уменьшив налогооблагаемую прибыль. В более поздние сроки использования имущества, наоборот, за счет снижения амортизационных отчислений увеличивается

налогооблагаемая прибыль. Тем самым за счет ускорения амортизации налогооблагаемая база по прибыли смещается во времени к более поздним периодам. С учетом фактора стоимости денег во времени это означает снижение текущей стоимости расходов компании по уплате налога на прибыль. При этом, являясь условным начислением в составе себестоимости, то есть не создавая для предприятия собственно денежного расхода, амортизационные отчисления увеличивают для предприятия денежный приток средств.

Если предприятие работает на условиях аренды, то в разделе затрат

на производство и реализацию продукции приводятся амортизационные отчисления на полное восстановление не только по собственным, но и по арендованным основным фондам.

В случае бесплатного предоставления основных фондов предприятию амортизационные отчисления от стоимости этих основных фондов также включаются в раздел затрат на производство и реализацию продукции.

Организация имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем

индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающей положительной разницы на добавочный капитал организации.

12. Прочие затраты

Еще одну группу затрат на производство и реализацию продукции представляют прочие затраты. Прежде всего, *в эту группу* включаются некоторые виды налогов, сборов и платежей. Далее в состав прочих затрат входят платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, платежи по обязательному страхованию имущества, числящегося в составе производственных фондов предприятия, а также обязательному страхованию отдельных категорий работников, участвующих в

производстве некоторых видов продукции.

К *прочим затратам* относятся вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, затраты на командировки по установленным нормам, в частности, на проезд работника к месту командировки и обратно к месту постоянной работы; наем жилого помещения; плата за пожарную и сторожевую охрану сторонними предприятиями, за подготовку и переподготовку кадров; расходы на сертификацию продукции и услуг. По этой статье расходов подлежат возмещению также суточные выплаты или полевое довольствие в

пределах норм, утверждаемых Правительством Российской Федерации; суммы портовых и аэродромных сборов, расходы на услуги лоцмана и иные аналогичные расходы; расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг) и т. д.

В состав прочих расходов также включаются платежи по оплате процентов за полученные кредиты. В случаях, когда создается ремонтный фонд для финансирования всех видов ремонта основных производственных фондов (текущего, среднего, капитального), отчисления в этот фонд, исходя из балансовой

стоимости основных фондов и утвержденных самими организациями нормативов, включаются в состав прочих затрат. Если ремонтные фонды не создаются, то расходы на проведение всех видов ремонта включаются в соответствующие разделы сметы затрат на производство и реализацию продукции, таких как «Материальные затраты», «Затраты на оплату труда» и др.

13. Виды затрат и эффект производственного рычага

Исчисление оптимального размера прибыли является важнейшим элементом планирования предпринимательской деятельности предприятия. Для прогнозирования максимально возможной прибыли в предстоящем году целесообразно сопоставлять выручку от реализации продукции с общей суммой затрат, которые

подразделяются на переменные, постоянные и смешанные.

К *переменным затратам* относятся расходы на сырье, материалы, электроэнергию, транспорт и т. д. Эти затраты изменяются пропорционально изменению объема производства.

Постоянные затраты – это затраты, которые не изменяются в зависимости от роста или сокращения объема производства. К ним относятся амортизационные отчисления, уплата процентов за кредит, арендная плата, оплата труда управленческого персонала, административные расходы и др.

Следует четко определять

природу затрат, например, затраты на электроэнергию. Для одних видов бизнеса это сравнительно постоянные затраты, а для других (например, *алюминиевая промышленность*) — один из основных потребляемых ресурсов.

Смешанные затраты включают как переменные, так и постоянные расходы. Таковыми, например, являются *почтово-телеграфные расходы*, проведение текущего ремонта оборудования и др. В связи с небольшим удельным весом смешанных затрат основное внимание уделяется определению доли переменных и постоянных расходов в структуре затрат

предприятия и определению влияния их изменения на величину прибыли.

Прирост прибыли зависит от относительного уменьшения переменных или постоянных затрат. Поэтому можно определить так называемый *эффект производственного рычага*, который показывает, какой прирост прибыли от продаж обеспечивает каждый процент прироста объемов продаж при сложившейся структуре издержек. При повышении доли постоянных затрат увеличивается уровень производственного рычага, а следовательно, повышается степень риска недополучения выручки, необходимой для покрытия

постоянных расходов.

14. Методы учета затрат: директ-КОСТИНГ

Термин «директ-костинг» (direct-costing) означает «учет прямых затрат». Данный термин не в полной мере отражает сущность данного метода учета затрат, поскольку главный элемент этого метода – организация отдельного учета переменных и постоянных затрат и использование его преимуществ в целях повышения эффективности управления. Поэтому часто систему учета прямых затрат

называют variable costing – «учет переменных затрат».

Основной характеристикой директ-костинга является подразделение затрат на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства. Главной особенностью директ-костинга является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например, «Прибыли и убытки», то

есть относятся на финансовый результат деятельности предприятия. Таким образом, постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены.

В системе учета затрат на основе метода директ-костинга содержатся два основных финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль. При этом под *маржинальным доходом* понимают разницу между выручкой и переменными издержками. Маржинальный доход включает в себя прибыль от производственной деятельности и постоянные затраты.

Взаимосвязь показателей деятельности предприятия в рамках маржинального подхода имеет следующий вид:

- выручка от продажи продукции (V);
- переменные затраты ($Z_{\text{пер}}$);
- маржинальный доход ($\text{МД} = V - Z_{\text{пе}}$);
- постоянные затраты.

Современная система директ-костинга предлагает два варианта учета:

- простой директ-костинг, при котором в составе себестоимости учитываются только прямые переменные затраты;
- развитой директ-костинг, при

котором в себестоимость
включаются и прямые переменные, и
косвенные переменные
общехозяйственные расходы.

15. Методы учета затрат: стандарт-КОСТИНГ

Стандарт-костинг (standart-costing) – это система учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат. «Стандарт» – количество необходимых для производства единицы продукции затрат; «костинг» – денежное выражение этих затрат. Система появилась в Америке в начале 1930-х гг., когда США переживали экономический кризис.

*В основу системы стандарт-
костинг положены следующие
принципы:*

- предварительное нормирование затрат по элементам и статьям затрат;
- составление нормативных калькуляций на изделие и его составные части;
- отдельный учет нормативных затрат и отклонений;
- анализ отклонений;
- уточнение калькуляций при изменении норм.

*Нормирование затрат
осуществляется предварительно (до
начала отчетного периода) по
статьям расходов: основные*

материалы; оплата труда
производственных рабочих;
общепроизводственные расходы
(амортизация оборудования,
арендные платежи, зарплата
вспомогательных рабочих,
вспомогательные материалы и др.);
коммерческие расходы (расходы по
реализации продукции).

Нормативные затраты
базируются на ожидаемых затратах
ресурсов, необходимых для
производства продукции. Нормы
расхода ресурсов устанавливаются в
расчете на одно изделие. По
общепроизводственным расходам,
которые состоят из нескольких
разнородных статей, нормы

разрабатываются на определенный период в денежной оценке и в расчете на запланированный объем производства.

В течение отчетного периода ведется учет отклонений фактических расходов от нормированных затрат. Суммы отклонений фиксируются на специальных счетах. В конце отчетного периода отклонения списываются на финансовые результаты, и производится анализ отклонений. Далее принимается решение относительно корректировки установленных норм и нормативов. Метод учета затрат на основе метода стандарт-костинга

широко распространен в тех отраслях, где цены на ресурсы относительно стабильны, а сами изделия не изменяются в течение длительного времени — на предприятиях обрабатывающих отраслей, швейного, обувного, мебельного производства и ряда других.

16. Определение рентабельности.

Факторы, влияющие на рентабельность производства

Рентабельность производства исчисляется по формуле:

$$P = \Pi / (\text{ОФ} + \text{НОС}) \times 100$$
, где P – рентабельность (в процентах); Π – сумма валовой прибыли; ОФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов; НОС – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Кроме рентабельности производства в процессе анализа предпринимательской деятельности широко используется показатель рентабельности продукции, исчисляемый как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости этой продукции. Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле за прибыльностью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Рост любого показателя рентабельности зависит от многих процессов, в частности, от совершенствования системы управления производством, повышения эффективности использования ресурсов организациями, стабильности взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений с банками, поставщиками и покупателями.

Важнейшими факторами роста прибыли являются рост объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок, повышение производительности труда, снижение

себестоимости, улучшение качества продукции.

Основной источник денежных накоплений предприятий и организаций – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача каждого хозяйствующего субъекта – получить максимум прибыли при минимуме затрат путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования. Выполнение этих задач позволит предприятию

обеспечить
рентабельности
производства.

повышение
собственного

17. Значение прибыли для экономики предприятия

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятия. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия.

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим

эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда на предприятии, уровень себестоимости. Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль является одним из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию

предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников и т. д.

Экономическое значение прибыли значительно усилилось с переходом российской экономики на основы рыночного хозяйства, поскольку предприятия вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Гражданским кодексом РФ определено, что предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение

прибыли. При этом предприятие как хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и остающейся в его распоряжении чистой прибылью.

Вместе с тем предпринимательская деятельность предприятий в условиях многообразия форм собственности означает не только защиту прав собственников имущества, но и повышение ответственности за рациональное управление ими, формирование и эффективное использование финансовых ресурсов предприятия, в том числе прибыли.

18. Виды прибыли

Различают бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под *экономической прибылью* понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками. В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. Нормальная прибыль предпринимателя – это минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант.

Прибыль, определяемая на

основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов прибыли: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; прибыль (убыток) от обычной деятельности; чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и

аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. **Выручку от реализации** товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности.

Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

$\Pi_{\text{вал}} = \text{ВР} - \text{С}$, где ВР – выручка от реализации; С – себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль

за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$\Pi_{\text{пр}} = \Pi_{\text{вал}} - R_y - R_k$, где R_y – расходы на управление; R_k – коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$\Pi_{\text{дн}} = \Pi_{\text{пр}} + C_{\text{одр}} + C_{\text{вдр}}$, где $C_{\text{одр}}$ – операционные доходы и расходы; $C_{\text{вдр}}$ – внереализационные доходы и расходы.

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до

налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей:

$\Pi_{\text{од}} = \Pi_{\text{дн}} - \text{Н}$, где Н – сумма налогов.

19. Валовая прибыль

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности организации в собственном развитии. Общий объем прибыли организации представляет собой валовую прибыль. На величину валовой прибыли влияет совокупность многих факторов, как зависящих, так и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности организации, являются рост объема производимой

продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда. К факторам, не зависящим от деятельности организаций, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы. Под влиянием этих двух групп факторов и складывается валовая

прибыль.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности.

1. Валовая прибыль включает прибыль от реализации товарной продукции, исчислен

ную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации товарной продукции — основная часть валовой прибыли.

2. В состав валовой прибыли включается прибыль от реализации

прочей продукции и услуг нетоварного характера, то есть прибыль (или убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия.

3. В состав валовой прибыли входит прибыль от реализации основных фондов и другого имущества.

4. В составе валовой прибыли отражаются внереализационные доходы и расходы, то есть результаты внереализационных операций.

20. Прибыль от реализации товарной продукции

В связи с тем что подавляющую часть валовой прибыли предприятия, как правило, получают от реализации товарной продукции, этой части прибыли следует уделять особое внимание.

Следует учитывать, что на прибыль от реализации товарной продукции влияет изменение остатков нереализованной продукции: чем больше этих остатков, тем меньше прибыли

получит предприятие. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных коммерческой деятельностью предприятия.

Важнейшим фактором, влияющим на величину прибыли от реализации товарной продукции, является изменение объема производства и реализации: чем больше объем реализации, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Падение объема производства, не считая ряда противодействующих факторов, как,

например, рост цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли.

Вторым, не менее важным, фактором, влияющим на величину прибыли от реализации товарной продукции, является изменение уровня себестоимости продукции. Если изменение объема реализации влияет на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между величиной прибыли и уровнем себестоимости обратная. Чем ниже себестоимость продукции, определяемая уровнем затрат на ее производство и реализацию, тем выше прибыль, и наоборот. Этот фактор, определяющий размер прибыли, в свою очередь, находится

под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения с тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат на производство и реализацию продукции, а следовательно, увеличению за счет этого прибыли. Фактором, напрямую определяющим величину прибыли от реализации продукции, является система ценообразования, применяемая на предприятии.

21. Операционные и внереализационные доходы и расходы

В число операционных доходов
включают:

– поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

– поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, и других видов интеллектуальной собственности;

– поступления, связанные с

участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

– поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);

– проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы

включают расходы:

– связанные с предоставлением

за плату во временное владение и пользование активов организации;

– связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобрете

ния, и других видов интеллектуальной собственности;

– связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

– проценты, уплачиваемые организацией за предоставленные кредиты и займы;

– связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);

– связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы и др.

К *внереализационным расходам* относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий

договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; другие долги, нереальные для взыскания, и др.

22. Анализ внереализационной прибыли

В составе внереализационных результатов деятельности учитываются следующие доходы (расходы) предприятия: доходы от долевого участия в деятельности других организаций; доходы от сдачи имущества в аренду; дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим организации; суммы полученных и уплаченных экономических санкций (штрафы,

цены, неустойки и др.).

Среди внереализационных результатов деятельности предприятия *особо выделяются* доходы от долевого участия в деятельности других организаций. Если компания участвует в работе совместных предприятий или на долевых началах в деятельности других предприятий, то при успешном функционировании последних она имеет определенный долевой доход, учитываемый в составе внереализационных результатов.

С развитием арендных отношений многие организации в целях получения доходов сдают часть

своего имущества (помещения, сооружения, оборудование) в аренду на более ^эили менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать форму аренды с выкупом. В итоге организация получает доход, увеличивающий внереализационные доходы, а следовательно, и валовую прибыль.

Традиционно включаемые в состав внереализационных доходов и расходов штрафы, пени и неустойки имеют непостоянный характер. В тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счет прибыли,

остающейся в распоряжении организации. При этом штрафы, пени и неустойки уплаченные могут превышать полученные. Тогда образуются убытки, сокращающие внереализационную прибыль.

Если же сумма полученных экономических санкций превышает уплаченные, то внереализационные доходы увеличиваются. Финансовый результат от данного вида внереализационных операций будет зависеть от характера деятельности организации, соблюдения или несоблюдения расчетно-платежной дисциплины, выполнения обязательств по платежам в бюджет, поставщикам и банкам.

23. Методы планирования прибыли

Важнейшая роль прибыли в деятельности организации определяет необходимость правильного ее исчисления. От того, насколько достоверно будет определена плановая прибыль, зависит успешная финансово-хозяйственная деятельность организации. Расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и

полное финансирование инвестиций, прирост собственных оборотных средств, соответствующие выплаты рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками. Следовательно, правильное планирование прибыли имеет ключевое значение не только для предпринимателей, но и для народного хозяйства в целом.

Прибыль планируется отдельно по разделам: от реализации товарной продукции, от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, от реализации основных фондов и другого имущества, от внереализационных доходов и

расходов.

Основными методами планирования прибыли от реализации товарной продукции являются метод прямого счета и аналитический метод.

Метод прямого счета наиболее широко распространен в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило,

при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах и полной ее себестоимостью за вычетом НДС и

акцизов.

Расчет ведется по формуле:

$\Pi = (B \times Ц) - (B \times C)$, где Π – плановая прибыль; B – выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении; $Ц$ – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов); C – полная себестоимость единицы продукции.

Расчету прибыли по методу прямого счета предшествует определение остатков готовой продукции на складе и товаров, отгруженных на начало и конец планируемого года. Расчет прибыли данным методом достаточно прост, однако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на

плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой продукции очень трудоемок.

24. Аналитический метод планирования прибыли

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу планирования прибыли в целях его проверки и контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по

каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом.

Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

1. Определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период.

2. Исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию, исходя из базовой рентабельности.

3. Учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повышения качества ее и сортности, изменения ассортимента, цен и т. д.

План по прибыли на следующий год разрабатывается в конце текущего периода. Поэтому для определения базовой рентабельности используются отчетные данные за истекшее время и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период.

На основе найденного таким образом уровня базовой рентабельности и планируемого

объема товарной продукции по себестоимости отчетного года исчисляется прибыль предстоящего года с учетом влияния одного фактора – изменения объема сравнимой товарной продукции. Поскольку плановый уровень рентабельности отличается от базового в результате изменения себестоимости, цен, ассортимента, сортности, то на следующем этапе планирования определяется влияние этих факторов на плановую прибыль.

Для окончательного расчета плановой прибыли от реализации продукции учитывается прибыль по остаткам продукции готовой и товаров отгруженных на начало и

конец планируемого года.

25. Понятие и состав имущества предприятия

Для организации процесса производства любое предприятие должно располагать определенными ресурсами, то есть обладать имуществом. *Под имуществом предприятия понимаются все материальные, нематериальные и денежные средства, находящиеся в пользовании, владении и распоряжении предприятия.*

В состав предприятия как имущественного комплекса входят

все виды имущества, включая земельные участки, здания, сооружения, инвентарь, сырье, продукцию, долги, права требования, а также права на обозначение, индивидуализирующее предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права.

Имущество, находящееся в собственности предприятия, подразделяется на недвижимое и движимое. К недвижимому имуществу относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что связано с землей, то есть объекты,

перемещение которых без
несоразмерного ущерба их
назначению невозможно, а также
здания, сооружения, машины и
оборудование, незавершенное
строительство и т. д. Недвижимое
имущество подлежит в
установленном порядке
государственной регистрации.
Имущество, не относящееся к
недвижимому, признается движимым
имуществом.

Общую информацию о составе и
величине имущества предприятия
можно получить из анализа
бухгалтерского баланса, дающего
общую стоимостную характеристику
хозяйственных средств предприятия

(актив баланса) и источников их образования (пассив баланса).

Помимо деления на движимое и недвижимое все имущество предприятия, отражаемое в бухгалтерском учете, подразделяется на следующие виды:

внеоборотные активы (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы); оборотные активы (запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы); капитал и резервы (уставный

капитал, резервный капитал,
добавочный капитал, фонды
накопления, нераспределенная
прибыль прошлых лет и др.).

26. Основные средства предприятия

Денежные средства, вложенные в приобретение факторов производства для изготовления продукции, называются авансированным капиталом, который принимает на себя все функции экономической категории «капитал», то есть в процессе своего использования он приносит доход. Авансированный капитал подразделяется на основной и оборотный в зависимости от участия

ресурсов в производственном процессе.

Основной капитал (основные средства) представляет собой денежную оценку таких ресурсов, как оборудование, здания и сооружения, транспортные средства и т. д., они увеличивают доход предприятия, используются длительное время, переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции частями по мере износа.

Оборотный капитал (оборотные средства) обеспечивает непрерывность работы предприятия и направляется на текущее обеспечение его жизнедеятельности, приобретение сырья, материалов,

топлива, электроэнергии, наем рабочей силы и реализацию готовой продукции. Он возмещается в полном объеме каждый раз после ее реализации. » **Основные средства** –

это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму. В зависимости от функционального назначения *основные средства делятся на производственные и непроизводственные.* Первые

непосредственно связаны с осуществлением производственного процесса, вторые непосредственно в процессе производства не участвуют,

но находятся на балансе предприятия и служат для удовлетворения социальных потребностей работающих и их семей (жилье, детские дошкольные учреждения, поликлиники, спортивно-оздоровительные комплексы и др.).

В структуре основных средств выделяют активную и пассивную часть. К активной части относят те средства, которые непосредственно участвуют в производстве продукции (машины, оборудование и транспорт), к пассивной – средства, создающие условия для производственного процесса (здания, сооружения и др.). Удельный вес активной части основных средств

характеризует прогрессивность их структуры: чем выше доля активной части, тем структура совершеннее.

27. Показатели воспроизводства основных фондов

Процесс воспроизводства основного капитала представляет собой основу жизнедеятельности и эффективности производства. Его движение регулируется и контролируется на всех уровнях управления хозяйством. *Закон воспроизводства основного капитала* выражается в том, что в нормальных экономических условиях его стоимость, введенная в производство, полностью

восстанавливается, обеспечивая возможность для постоянного технического обновления средств труда.

Важнейшими воспроизводственными характеристиками оборота основных фондов являются показатели их прироста, обновления и выбытия. Коэффициент прироста отражает увеличение основного капитала предприятия за рассматриваемый период и исчисляется как отношение вновь введенных основных фондов к их стоимости на начало периода. Степень обновления производственного аппарата

измеряется *коэффициентом обновления* — отношением стоимости введенных основных фондов предприятия к их общей стоимости на конец рассматриваемого периода.

Показатели прироста и обновления основного капитала являются взаимосвязанными величинами: чем выше доля прироста, тем выше уровень обновления, и наоборот. Существенные коррективы в эту взаимосвязь может внести *коэффициент выбытия фондов*, представляющий собой отношение выбывших из эксплуатации основных фондов предприятия в данном

периоде к их стоимости на начало периода. Как на уровне народного хозяйства в целом, так и на отдельных предприятиях разрабатываются плановые и отчетные балансы основных фондов, отражающие количественные характеристики их воспроизводства: наличие на начало периода, стоимость на конец периода.

Для учета и планирования основных фондов государством разрабатывается единая для всего народного хозяйства классификация. Средства труда объединяются по их видам, группам, подгруппам, а также по отраслям народного хозяйства и сферам деятельности, что позволяет

их типизировать, кодировать, формировать единые формы учета и отчетности. Под влиянием научно-технического прогресса, направлений экономической и амортизационной политики государства классификация основных фондов периодически пересматривается.

28. Оборотные средства предприятия и процесс их кругооборота

Каждая организация, осуществляющая хозяйственную деятельность, должна иметь оборотные средства (оборотный капитал), которые обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции. *Оборотные средства* – это денежные средства,

авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Понятие оборотных средств определяется их экономической сущностью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

Оборотные средства организации, участвуя в процессе производства и реализации продукции, совершают непрерывный кругооборот. При этом они переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов

обращения и оборотных производственных фондов. Таким образом, проходя последовательно три фазы, оборотные средства меняют свою натурально-вещественную форму. В первой фазе (Д-Т) оборотные средства, имеющие первоначально форму денежных средств, превращаются в производственные запасы, то есть переходят из сферы обращения в сферу производства. Во второй фазе (Т—Д—Т₁) оборотные средства участвуют непосредственно в процессе производства и принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий. Третья фаза кругооборота оборотных

средств (Т—Д—Т) 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 ($D_i - D$) определяет величину денежных накоплений предприятий. Таким образом, совершая полный кругооборот, оборотные средства функционируют на всех стадиях параллельно во времени, что обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения.

Кругооборот оборотных средств

представляет собой органическое единство трех его фаз. В отличие от основных средств, которые неоднократно участвуют в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь изготовленный продукт.

29. Структура оборотных средств организации

Структура оборотных средств – это соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия, характера и особенностей организационной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.

По источникам формирования

оборотные средства организации подразделяются на собственные и заемные (привлеченные).

Собственные средства

организации играют определяющую роль в функционировании организации, так как обеспечивают финансовую устойчивость и оперативную самостоятельность хозяйствующего субъекта.

Заемные средства,

привлекаемые главным образом в виде банковских кредитов, покрывают дополнительную потребность организаций в средствах. При этом главным критерием условий кредитования банком служит надежность

финансового состояния организации и оценка ее финансовой устойчивости.

Размещение оборотных средств в воспроизводственном процессе приводит к подразделению их на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды

функционируют в процессе производства, а ***фонды обращения*** – в процессе обращения, то есть реализации готовой продукции и приобретения товарно-материальных ценностей.

Оптимальное соотношение этих фондов зависит от наибольшей доли оборотных

производственных фондов, участвующих в создании стоимости. Величина фондов обращения должна быть достаточной для обеспечения четкого и ритмичного процесса обращения.

Исходя из принципов организации и регулирования, *оборотные средства* подразделяются на *нормируемые* и *ненормируемые*.

Нормируемые оборотные средства корреспондируют с собственными оборотными средствами, так как дают возможность рассчитать экономически обоснованные нормативы по соответствующим

видам оборотных средств.

Ненормируемые оборотные средства являются элементом фондов обращения. Управление этой группой оборотных средств направлено на предотвращение необоснованного их увеличения, что служит важным фактором ускорения оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения.

30. Оборотные производственные фонды

Процесс управления оборотными средствами тесно связан с их составом и размещением. В различных хозяйствующих субъектах состав и структура оборотных средств неодинаковы, так как зависят от формы собственности, специфики организации производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового

состояния и других факторов. Состояние, состав и структура производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции являются важным индикатором коммерческой деятельности предприятия. Определение структуры и выявление тенденций изменения элементов оборотных средств дают возможность прогнозировать параметры развития предпринимательства.

Оборотные производственные фонды включают:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного

изготовления;

– расходы будущих периодов.

Производственные запасы –

это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно, в свою очередь, выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тару и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда,

вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов –

это неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

31. Фонды обращения

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства;
- средства в расчетах с потребителями продукции.

Соотношение между перечисленными элементами фондов обращения приблизительно 1: 1. В структуре производственных запасов в среднем по промышленности основное место (около 1/4)

занимают сырье и основные материалы, значительно ниже (около 3 %) – доли запасных частей и тары. Сами производственные запасы имеют более высокий удельный вес в топливо– и материалоемких отраслях.

Товары в пути разделяются по следующим группам:

– товары, срок оплаты которых не наступил;

– товары, оплата которых просрочена;

– товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателя.

Денежные средства могут принимать форму:

– финансовых инструментов (на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах);

– денежных средств в кассе предприятия и в расчетах.

Управление денежными средствами включает определение времени обращения денежных средств и поддержание их оптимального объема, анализ денежного потока и его прогнозирование.

Дебиторская задолженность включает задолженность подотчетных лиц, поставщиков по истечении сроков оплаты, 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 рынка. Доля дебиторской задолженности в составе фондов обращения, как правило, довольно велика и требует

постоянного контроля и управления.
Управление дебиторской
задолженностью означает контроль
финансовых служб предприятия за
оборачиваемостью средств в
расчетах.

32. Нормирование оборотных средств

Важнейшим элементом управления оборотными средствами является научно обоснованное их нормирование. Посредством нормирования оборотных средств определяется общая потребность хозяйствующих субъектов в собственных оборотных средствах. Правильное определение этой потребности имеет большое экономическое значение, так как помогает установить минимальную сумму средств, обеспечивающую устойчивое финансовое состояние

предприятия.

Нормирование оборотных средств осуществляется в каждой организации в строгом соответствии со сметами затрат на производство и непроизводственные нужды, бизнес-планом, отражающим все стороны коммерческой деятельности. Тем самым обеспечивается взаимосвязь производственных и финансовых показателей, необходимая для успешной предпринимательской деятельности.

В процессе нормирования оборотных средств разрабатываются нормы и нормативы. Норма оборотных средств — это относительная величина,

соответствующая минимальному,
экономически обоснованному
объему запасов товарно-
материальных ценностей,
устанавливаемая, как правило, в
днях.

Нормы оборотных средств
зависят от норм расхода материалов в
производстве, норм износостойкости
запасных частей и инструментов,
длительности производственного
цикла, условий снабжения и сбыта,
времени придания некоторым
материалам определенных свойств,
необходимых для производственного
потребления, и других факторов.
Нормы оборотных средств при
относительно неизменных

экономических условиях являются длительно действующими. Необходимость их уточнения обусловлена существенными изменениями технологии и организации производства, номенклатуры изделий, состава бизнес-плана, изменением цен, тарифов и других показателей.

Норматив оборотных средств – это минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающая предпринимательскую деятельность предприятия. Нормативы оборотных средств определяются с учетом потребности в средствах как для осуществления основной деятельности предприятия, так и для

ведения вспомогательной и
обслуживающей деятельности.

33. Нормирование оборотных средств в запасах

Норматив оборотных средств в запасах исчисляется на основании их среднедневного расхода и средней нормы запаса в днях.

Средняя норма оборотных средств, в свою очередь, определяется как средневзвешенная величина, исходя из норм оборотных средств на отдельные виды или группы сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов и их однодневного расхода. В норме

оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывается время пребывания в текущем, страховом, транспортном, технологическом запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов.

Текущий запас – основной вид запаса, поэтому норма оборотных средств в текущем запасе является основной определяющей величиной всей нормы запаса в днях. На размер текущего запаса влияет периодичность поставок материалов по договору с поставщиками (цикл снабжения), а также объем их потребления в производстве. Норма

оборотных средств в текущем запасе принимается, как правило, в размере 50 % среднего цикла снабжения.

Страховой запас – второй по величине вид запаса, определяющий общую норму

запаса. Страховой, или гарантийный, запас необходим на каждом предприятии для гарантии непрерывности процесса производства в случаях нарушений условий и сроков поставок материалов поставщиками, транспортом или отгрузки некомплектных партий. Страховой запас принимается, как правило, в размере 50 % текущего запаса.

Транспортный запас создается

на период разрыва между сроками поставки материалов и их оплаты, поскольку при поставках материалов на дальние расстояния срок оплаты расчетных документов опережает срок прибытия материальных ценностей.

Технологический запас

создается на период времени для подготовки материалов к производству, включая время на анализ и лабораторные испытания. Учитывается технологический запас в общей норме запаса в том случае, если он не является составной частью процесса производства

Время, необходимое на выгрузку, доставку, приемку и складирование

материалов, также принимается в расчет нормы *запаса по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам.*

34. Порядок расчета нормативов оборотных средств по основным и вспомогательным материалам

Норматив в целом по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам, отражающий общую потребность в оборотных средствах предприятия по этому элементу производственных запасов, исчисляется путем суммирования

норм оборотных средств в текущем, страховом, транспортном, технологическом запасах (а также на выгрузку, доставку, приемку, складирование) и умножения полученной общей нормы на однодневный расход по каждому виду или группам материалов.

Номенклатура вспомогательных материалов на предприятиях, как правило, очень велика, но не все их виды потребляются в больших количествах. В связи с этим *вспомогательные материалы подразделяются на две группы. По первой* из них, включающей главные виды (не менее 50 % общей суммы годового расхода) *вспомогательных*

материалов, нормы оборотных средств определяются методом прямого счета, то есть так же, как и по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам.

По второй группе вспомогательных материалов, расходуемых в незначительных количествах, нормы оборотных средств рассчитываются упрощенно. Средний фактический остаток этих материалов в отчетном году, за исключением ненужных и излишних, следует разделить на однодневную сумму их расхода в истекшем году.

Норматив оборотных средств в целом по группе вспомогательных материалов определяется как

произведение однодневного их расхода в производстве на общую норму запаса в днях.

В процессе планирования необходимого объема оборотных средств предприятие должно стремиться к минимизации потерь от нерациональных закупок малооборотчиваемого сырья. Особое внимание следует уделять проведению грамотной договорной кампании с поставщиками сырья и материалов, относящихся к данной группе. С одной стороны, необходимо выдерживать контрактные сроки и объемы поставок, а с другой – избегать «замораживания» оборотных средств

В медленно расходуемых запасах.

35. Нормирование оборотных средств в запасах тары и топлива

Норматив оборотных средств по топливу устанавливается аналогично нормативу по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам, то есть исходя из нормы запаса в днях и однодневного расхода как на производственные, так и на непроизводственные нужды. Норматив исчисляется по всем видам топлива (технологическому,

энергетическому и
непроизводственному), за
исключением газа.

Величина нормы определяется по методике расчета норм оборотных средств на материалы. Норматив оборотных средств на топливо исчисляется как произведение стоимости одновременного расхода на норму оборотных средств в днях.

Норматив оборотных средств в запасах тары определяется в зависимости от источников поступления и способа использования тары. Различается тара покупная и собственного производства, возвратная и невозвратная.

По *покупной* *таре*, предназначенной для упаковки готовой продукции, норма оборотных средств устанавливается так же, как по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам, исходя из интервалов поставок.

По *таре* *собственного производства*, стоимость которой учтена в цене готовой продукции, норма запаса определяется временем от изготовления тары до упаковки продукции, предназначенной к отгрузке.

По *таре*, *поступающей с материалами и не возвращаемой поставщикам*, норма оборотных средств зависит от времени

нахождения тары под этими материалами. Если эта тара подлежит дальнейшему использованию, то учитывается также время, необходимое на ремонт, сортировку и подбор партий тары.

По *возвратной таре* норма оборотных средств состоит из времени одного оборота тары, включающего период с момента оплаты тары с материалами до сдачи документов в банк на отгруженную обратно поставщику тару. Норматив оборотных средств по таре в целом равен сумме произведений однодневного оборота (расхода) тары по видам на норму запаса в днях.

36. Нормирование оборотных средств на запасные части для ремонта

Нормирование оборотных средств на запасные части для ремонта производится в зависимости от групп оборудования. К первой группе относится оборудование, на которое разработаны типовые нормы оборотных средств по запасным частям. Ко второй – крупное, уникальное, в том числе импортное,

оборудование, на которое не разработаны типовые нормы. К третьей – мелкое единичное оборудование, на которое также не установлены типовые нормы.

Норматив оборотных средств по запасным частям для первой группы оборудования определяется как произведение типовых норм и количества данного оборудования с учетом коэффициентов понижения, которые уточняют потребность в оборотных средствах при наличии однотипного оборудования и взаимозаменяемых деталей.

Норматив оборотных средств по запасным частям для второй группы оборудования определяется

методом прямого счета по формуле:

$$H = C \times Ч \times M \times K \times Ц / B,$$
 где H – норматив оборотных средств на сменную деталь, руб.; C – норма запаса сменной детали по условиям снабжения, дни; $Ч$ – количество однотипных деталей в одном аппарате, механизме; M – количество аппаратов, механизмов одного типа; K – коэффициент понижения запаса деталей в зависимости от количества машин одного типа; $Ц$ – цена одной детали, руб.; B – срок службы детали, дни.

Норматив по запасным частям для ремонта третьей группы оборудования устанавливается методом укрупненного расчета,

исходя из соотношения средних фактических остатков запасных частей за отчетный год и среднегодовой стоимости действовавшего оборудования и транспортных средств. Данное отношение экстраполируется на предстоящий год с учетом изменения стоимости оборудования и транспортных средств и изменения межремонтных периодов. Норматив оборотных средств на запасные части в целом по предприятию равен сумме нормативов по трем группам оборудования.

37. Нормирование оборотных средств в запасах малоценных и быстро изнашивающихся предметов

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы имеют ограничения по стоимости или срок службы до одного года. *К малоценным и быстроизнашивающимся предметам относятся следующие виды:*

инструменты и приспособления общего назначения; хозяйственный инвентарь и производственная тара; специальная одежда и обувь; специальные инструменты и приспособления и др.

По каждой из этих групп малоценных и быстроизнашивающихся предметов расчет норматива производится по запасу на складе и в эксплуатации. По складскому запасу норматив определяется так же, как по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам. По эксплуатационному запасу норматив устанавливается, как правило, в размере 50 % стоимости предметов,

так как оставшаяся половина их стоимости при передаче в эксплуатацию списывается на себестоимость продукции.

Общая потребность в оборотных средствах на малоценные и быстроизнашивающиеся предметы определяется как сумма нормативов на эти предметы на складе и в эксплуатации.

Норматив оборотных средств по малоценным и быстроизнашивающимся предметам и инвентарю рассчитывается отдельно по видам: малоценные и быстроизнашивающиеся инструменты и приспособления; малоценный инвентарь; спецодежда

и обувь; специальный инструмент и инвентарь.

По первой и четвертой группам расчет производится методом прямого счета на основе полагающегося набора инструментов и их стоимости. По второй группе – отдельно по конторскому, бытовому и производственному инвентарю. По спецодежде и обуви – исходя из численности персонала, которому полагается спецодежда и обувь, и стоимости комплекта, с учетом срока носки либо количества рабочих циклов использования специального инструмента и инвентаря. Этот показатель может иметь колебания при различной

квалификации персонала, а также сезонных изменениях в деловой активности предприятия.

38. Незавершенное производство

К расходам в незавершенном производстве относятся все затраты на изготавливаемую продукцию. Это стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, передаваемых из склада в цех и вступивших в технологический процесс, заработная плата, электроэнергия, вода, пар и др.

Затраты в незавершенном производстве складываются из стоимости незаконченной продукции, полуфабрикатов собственного производства, а также

готовых изделий, еще не принятых отделом технического контроля.

Величина норматива оборотных средств, выделяемых для заделов незавершенного производства, зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, ее себестоимости, длительности производственного цикла и характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции влияет на величину незавершенного производства прямо пропорционально, то есть чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного

производства.

Изменение *состава*
производимой продукции может по-
разному влиять на величину
незавершенного производства. Так,
при повышении удельного веса
продукции с более коротким циклом
производства объем незавершенного
производства сократится, и наоборот.

Длительность
производственного цикла влияет на
объем незавершенного производства
также прямо пропорционально и
определяется следующими
факторами: временем
производственного процесса, нормой
технологического запаса, нормой
транспортного запаса, нормой

оборотного запаса, нормой страхового запаса.

По характеру нарастания затрат в процессе производства все затраты подразделяются на единовременные и нарастающие. К единовременным относятся такие затраты, которые производятся в самом начале производственного цикла. Остальные затраты считаются нарастающими. При этом нарастание затрат в процессе производства может происходить как равномерно, так и неравномерно.

39. Расходы будущих периодов

К расходам будущих периодов относятся затраты по освоению новых видов продукции, по совершенствованию технологии производства, подготовительные и прочие работы. К этим расходам относят и такие статьи затрат, как подписка на периодические издания, арендная плата и налоги, вносимые авансом, и др.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов (Н) определяется по формуле:

$$Н = П + Р - С,$$
 где Н – норматив

оборотных средств в расходах будущих периодов; П – переходящая сумма расходов будущих периодов на начало планируемого года; Р – расходы будущих периодов в планируемом году, предусмотренные соответствующими сметами; С – расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции в предстоящем году в соответствии со сметой производства.

В бухгалтерском учете счет 97 «Расходы будущих периодов» предназначен для обобщения информации о расходах, произведенных в данном отчетном периоде, но относящихся к будущим

отчетным периодам. В частности, на этом счете могут быть отражены расходы, связанные с: горно-подготовительными работами; подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером; освоением новых производств, установок и агрегатов; рекультивацией земель и осуществлением иных природоохранных мероприятий; неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств (когда организацией не создается соответствующий резерв или фонд) и др.

Расходы, учтенные на счете 97 «Расходы будущих периодов»,

списываются в дебет счетов 20
«Основное производство», 23
«Вспомогательные производства», 25
«Общепроизводственные расходы»,
26 «Общехозяйственные расходы», 44
«Расходы на продажу» и др.

Если в процессе подготовки, освоения и изготовления новых видов продукции предприятие пользуется целевым банковским кредитом, то при расчете норматива оборотных средств в расходах будущих периодов суммы банковских кредитов исключаются.

40. Нормирование оборотных средств по готовой продукции и товарам отгруженным

Готовая продукция – это изделия, законченные производством и принятые отделом технического контроля.

Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции определяется как произведение нормы оборотных средств на готовую продукцию в днях и однодневного

выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости в соответствии со следующей формулой:

$$H = B / D \times T$$
, где H – норматив оборотных средств на готовую продукцию, руб.; B – выпуск товарной продукции в IV квартале предстоящего года (при равномерно нарастающем характере производства) по производственной себестоимости, руб.; D – количество дней в периоде (90); T – норма оборотных средств на готовую продукцию, дни.

Норма оборотных средств по запасу готовой продукции на складе

определяется на период времени, необходимый для комплектования и накопления продукции на складе до необходимых размеров, а также на период времени для обязательного хранения продукции на складе до момента отгрузки (в ряде производств – для так называемого вызревания готовой продукции), на упаковку и маркировку продукции, доставку ее до станции отправления и погрузку.

Норма оборотных средств по товарам отгруженным устанавливается на период выписки счетов и платежных документов и сдачи их в банк.

Норма оборотных средств в

целом по готовой продукции на складе и товарам отгруженным определяется путем деления общей суммы норматива оборотных средств по готовой продукции на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале предстоящего года.

Норма запаса устанавливается в зависимости от времени, необходимого на:

- подбор отдельных видов изделий и их комплектования в партии;

- упаковку и транспортировку продукции со склада поставщиков до станции отправителя;

– погрузку.

41. Управление ненормируемыми оборотными средствами

Принципы организации оборотных средств определяют наличие ненормируемых оборотных средств, функционирующих в сфере обращения. К ненормируемым оборотным средствам относятся средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности и прочих расчетах.

В силу специфики форм, скорости движения, закономерности возникновения эти оборотные средства не могут быть заранее учтены, подобно нормируемым оборотным средствам. Управление ненормируемыми оборотными средствами осуществляется иными способами и методами. Хозяйствующие субъекты (а в государственном секторе – государство) имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью действующей системы кредитования и расчетов.

В процессе управления ненормируемыми оборотными

средствами необходимо руководствоваться установленными бюджетными показателями на плановый период. Следует также отслеживать четкую привязку ненормируемых материалов к каким-либо значительным нормируемым материалам и оборотным средствам.

На уровень ненормируемых оборотных средств в большей мере влияют внешние факторы, чем производственно-хозяйственная деятельность предприятия. Законодательная база как основа договорной системы поставок должна способствовать снижению размера неоплаченных поставок. Задачей каждой организации

является использование всех резервов для максимально возможного сокращения объема ненормируемых оборотных средств.

К этим резервам следует отнести укрепление расчетно-платежной дисциплины, развитие прямых хозяйственных связей между предприятиями, укрепление договорной дисциплины и соответствующее выполнение договорных обязательств, расширение практики применения прогрессивных форм расчетов. Важным фактором, стимулирующим сокращение средств в сфере обращения, является банковский кредит на пополнение оборотных

средств, способствующий
рациональному использованию не
только нормируемых, но и
ненормируемых оборотных средств.

42. Источники формирования оборотных средств

Источники формирования оборотных средств предприятия в значительной степени определяют эффективность их использования. Ведущую роль в составе источников формирования должны играть *собственные оборотные средства*, так как именно они создают условия для имущественной и оперативной самостоятельности организации. Собственные оборотные средства свидетельствуют о степени

финансовой устойчивости предприятия, его финансовой независимости.

Собственные оборотные средства служат одним из источников покрытия всех оборотных средств предприятия. Первоначальное их формирование происходит в момент создания организации и образования ее уставного капитала. Источником собственных оборотных средств на этой стадии являются инвестиционные средства учредителей. В дальнейшем, по мере развития предпринимательской деятельности, собственные оборотные средства пополняются за

счет получаемой прибыли, выпуска ценных бумаг, операций на финансовом рынке, других источников.

В качестве другого источника покрытия оборотных средств могут также использоваться устойчивые пассивы, которыми располагает предприятие.

Устойчивые пассивы – это долгосрочные пассивы, приравненные к собственным средствам. Эти средства постоянно находятся в обороте предприятия и используются в качестве источника формирования собственных оборотных средств.

Одним из основных источников

формирования устойчивых пассивов является долгосрочная кредиторская задолженность предприятия. К устойчивым пассивам относятся также следующие виды средств: минимальная переходящая задолженность по оплате труда работникам предприятия; резерв предстоящих платежей; минимальная переходящая задолженность бюджету и внебюджетным фондам; минимальная задолженность покупателям по залогам за возвратную тару; средства кредиторов, поступающие в виде предоплаты за продукцию (товары, услуги); переходящие остатки фонда потребления и др.

43. Недостаток собственных оборотных средств

Недостаток собственных оборотных средств возникает в том случае, если величина действующего норматива превышает сумму собственных и приравненных к ним средств. Недостаток собственных оборотных средств является, как правило, результатом недополучения запланированной прибыли или неправомерного, нерационального ее использования и других негативных факторов, возникших в процессе

коммерческой деятельности организации. Недостаток собственных оборотных средств покрывается за счет средств самой организации, и прежде всего на покрытие недостатка направляется часть чистой прибыли, остающейся в ее распоряжении.

Заемные средства в источниках формирования оборотных средств в современных условиях приобретают все более важное и перспективное значение. Основную форму заемных средств представляют краткосрочные кредиты банка. Они покрывают временную дополнительную потребность организации в средствах. Привлечение заемных

средств обусловлено характером производства, сложными расчетно-платежными отношениями, возникшими при переходе к рыночной экономике, необходимостью восполнения недостатка собственных оборотных средств и другими объективными причинами.

Заемные средства в виде кредитов используются более эффективно, чем собственные оборотные средства, так как совершают более быстрый кругооборот, имеют строго целевое назначение, выдаются на строго обусловленный срок, сопровождаются взиманием

банковского процента. Это побуждает организацию постоянно следить за движением заемных средств и результативностью их использования. Привлекаются заемные средства не только в форме краткосрочного кредита банка, но и в виде кредиторской задолженности, а также прочих привлеченных средств, то есть остатков фондов и резервов самой организации, временно не используемых по целевому назначению.

Образование кредиторской задолженности связано, как правило, с внеплановым привлечением в хозяйственный оборот предприятия средств других предприятий,

организаций или отдельных лиц.

44. Эффективность использования оборотных средств

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, одним из которых является соотношение размещения оборотных средств в сфере производства и сфере обращения. Чем больше оборотных средств обслуживает сферу производства (при отсутствии сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей), тем более рационально

они используются предприятием.

Об эффективности использования оборотных средств можно также судить по показателю отдачи оборотных средств, который определяется как отношение прибыли от реализации к остаткам оборотных средств.

Важнейший показатель интенсивности использования оборотных средств – скорость их оборачиваемости. Чем меньше длительность периода обращения или одного оборота оборотного капитала, тем меньше при прочих равных условиях предприятию требуется оборотных средств. Чем быстрее оборотные средства

совершают кругооборот, тем лучше и эффективнее они используются. Таким образом, время оборота капитала влияет на потребность в совокупном оборотном капитале. Сокращение этого времени — важнейшее направление финансового управления, ведущее к повышению эффективности использования оборотных средств и увеличению их отдачи.

Скорость оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью трех взаимосвязанных показателей: длительности одного оборота в днях, количества оборотов за год (полугодие, квартал), а также величины оборотных средств,

приходящихся на единицу реализованной продукции.

Исчисление оборачиваемости оборотных средств может производиться как по плановой, так и по фактической оборачиваемости оборотных средств. Плановая оборачиваемость может быть рассчитана только по нормируемым оборотным средствам, фактическая – по всем оборотным средствам, включая ненормируемые. Сопоставление плановой и фактической оборачиваемости отражает ускорение или замедление оборачиваемости нормируемых оборотных средств. При ускорении оборачиваемости происходит

высвобождение оборотных средств из оборота, при замедлении возникает необходимость в дополнительном вовлечении средств в оборот.

45. Анализ оборачиваемости оборотных средств

Длительность одного оборота оборотных средств в днях определяется на основании формулы:

$O = C + T / D$, где O – длительность одного оборота, дни; C – остатки оборотных средств (среднегодовые или на конец предстоящего (отчетного) периода), руб.; T – объем товарной продукции (по себестоимости или в ценах реализации), руб.; D – число дней в

отчетном периоде.

Коэффициент

оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами (за полугодие, квартал), и определяется по формуле:

$$K_0 = T / C, \text{ где } K_0 \text{ —}$$

коэффициент оборачиваемости, то есть количество оборотов.

Коэффициент загрузки

оборотных средств — это показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 руб., 1 тыс. руб., 1 млн руб.) реализованной продукции.

Общая *оборачиваемость*

характеризует интенсивность
использования оборотных средств в
целом по всем фазам кругооборота,
не отражая особенностей
кругооборота отдельных элементов
или групп оборотных средств. В
показателе общей оборачивае
мости нивелируется процесс
улучшения или замедления
оборачиваемости средств в
отдельных фазах. Частная
оборачиваемость отражает степень
использования оборотных средств в
каждой отдельной фазе
кругооборота, в каждой группе, а
также по отдельным элементам
оборотных средств.

В результате ускорения оборачиваемости определенная сумма оборотных средств высвобождается из оборота предприятия.

Абсолютное высвобождение оборотных средств имеет место тогда, когда фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (базовый) период при сохранении или увеличении объема реализации за этот период.

Относительное высвобождение оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение оборачиваемости оборотных средств

происходит одновременно с ростом
объема производства.
Высвобожденные при этом средства
не могут быть изъяты из оборота, так
как помещены в запасы товарно-
материальных ценностей,
обеспечивающих рост производства.

46. Экономическая сущность и виды цен

Важное место среди различных рычагов экономического механизма хозяйственной политики предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, в которых отражаются все стороны его экономической деятельности. Цена оказывает непосредственное воздействие на производство, распределение, обмен и потребление. В условиях рыночных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как

механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением.

Цена – денежное выражение стоимости товара. Она выполняет различные функции: учетную, стимулирующую и распределительную. В *учетной функции* цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства. *Стимулирующая функция* используется для развития ресурсосбережения, повышения эффективности производства, улучшения качества продукции, внедрения новых технологий и т. д.

Распределительная функция предусматривает учет в цене эакциза на отдельные группы и виды товаров, налога на добавленную стоимость и других форм централизованного чистого дохода, поступающего в бюджет государства, региона и т. д.

В условиях рыночных отношений одним из важных классификационных признаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия государства. Значительная часть цен – *свободные*, складывающиеся на рынке под влиянием спроса и предложения независимо от какого-либо государственного влияния.

Регулируемые цены также

формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство может повлиять на цены путем прямого ограничения их роста или снижения. Государство в лице органов власти и управления может устанавливать фиксированные цены на отдельные виды товаров и продукции. В условиях рыночной экономики преимущественно действуют два вида цен: свободные и регулируемые.

47. Ценовая политика предприятия

Ценообразование на предприятии представляет собой процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов: сбор и систематический анализ информации о рынке; обоснование основных целей ценовой политики предприятия на определенный период времени; выбор методов ценообразования; установка конкретного уровня цены и формирование системы скидок и

надбавок к цене; корректировка ценового поведения предприятия в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Ценовая политика – это механизм принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности. На начальном этапе разработки ценовой политики предприятию необходимо решить, каких именно хозяйственных целей оно стремится достичь с помощью выпуска конкретного товара. Обычно выделяют три основные цели ценовой политики: обеспечение сбыта (выживаемости),

максимизация прибыли, удержание рынка.

Обеспечение сбыта – главная цель предприятий, осуществляющих свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке представлено много производителей аналогичного товара. Выбор этой цели возможен в тех случаях, когда спрос потребителей по цене эластичен, а также в тех случаях, когда предприятие ставит задачу добиться максимального роста объема сбыта и увеличения совокупной прибыли путем некоторого снижения дохода с каждой единицы товара. С этой целью предприятие занижает цены,

что способствует расширению сбыта и захвату большой доли рынка.

Постановка цели максимизации прибыли означает, что предприятие стремится максимизировать текущую прибыль. Оно производит оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и выбирает такую цену, которая обеспечит максимальное возмещение затрат.

Цель, преследующая удержание рынка, предполагает сохранение предприятием существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности, что требует принятия различных мер для предотвращения спада сбыта и обострения

конкурентной борьбы.

48. Выбор метода ценообразования

Правильно установленная предприятием цена на продукцию должна полностью возмещать все издержки производства, распределения и сбыта товара, а также обеспечивать получение определенной нормы прибыли.

Самым простым способом ценообразования является *методика «средние издержки плюс прибыль»*, которая заключается в начислении наценки на себестоимость товара. Величина наценки может быть стандартной для каждого вида товара

или дифференцироваться в зависимости от вида товара, стоимости единицы изделия, объемов продаж и т. д. Недостаток метода заключается в том, что использование стандартной наценки не позволяет в каждом конкретном случае учесть особенности покупательского спроса и конкуренцию, а следовательно, определить и оптимальную цену.

В качестве преимуществ данного метода необходимо отметить его простоту, отсутствие необходимости часто корректировать цены в зависимости от колебаний спроса, уменьшение уровня ценовой конкуренции в целом по отрасли, так

как большинство фирм рассчитывают цены по одному принципу и все цены очень близки друг к другу.

Другой метод ценообразования, основанный на издержках, направлен на получение целевой прибыли. Этот метод дает возможность сравнить размеры прибыли, получаемой при различных ценах, и позволяет фирме, которая уже определила для себя норму прибыли, продавать свой товар по такой цене, которая при определенной программе выпуска позволила бы в максимальной степени добиться выполнения этой задачи. В этом случае цена сразу устанавливается фирмой из расчета

желаемого объема прибыли.

Однако для возмещения издержек производства необходимо реализовать определенный объем продукции по данной цене или же по более высокой цене, но не меньшее ее количество. Здесь особую важность приобретает ценовая эластичность спроса. Такой метод ценообразования требует от фирмы рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения целевой прибыли, а также анализа вероятности достижения запланированных показателей при каждой возможной цене товара.

49. Понятие лизинга

Суть лизинговой операции заключается в том, что потенциальный лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых средств, обращается в лизинговую компанию с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает его лизингополучателю во временное владение и пользование за

оговоренную в договоре лизинга плату.

По окончании договора, в зависимости от его условий, имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя. Состав участников сделки сокращается до двух, если продавец и лизингодатель или продавец и лизингополучатель являются одним и тем же лицом. В случае реализации дорогостоящего проекта число участников сделки увеличивается. Это, как правило, происходит за счет привлечения лизингодателем к сделке новых источников финансовых средств (банков,

страховых компаний, инвестиционных фондов и др.).

С точки зрения имущественных отношений лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих:

- отношений по купле-продаже;
- отношений, связанных с временным использованием имущества.

Эти отношения могут быть реализованы с помощью двух видов договора:

- купли-продажи;
- лизинга.

Если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества после окончания срока договора, то

отношения по временному использованию имущества переходят в отношения купли-продажи. Только теперь – между лизингодателем и пользователем имущества.

Все элементы лизингового процесса тесно связаны между собой. Так, отношения по временному использованию имущества (договор лизинга) возникают только после реализации договора купли-продажи. Получается, что исполнение одного договора дает толчок к возникновению следующей сделки, а участники лизингового процесса тесно взаимодействуют между собой на разных этапах.

50. Оценка приемлемости лизинговой формы инвестиций

Расчет денежного потока, который генерирует предприятие в процессе своего функционирования, предполагает *определение суммы двух видов средств.*

Первый вид средств – это средства, которыми предприятие может распоряжаться по своему усмотрению, *второй вид* средств – это денежные средства,

использование которых регулируется законодательством. На практике второй вид средств может появиться как следствие налоговых льгот, предоставляемых предприятиям, осуществляющим инвестиции. Дополнительное налогообложение, возникающее при капиталовложениях, также учитывается в величине денежного потока, снижая показатель прибыли от инвестиций.

Применительно к расчету денежного потока, связанного с арендными и кредитными платежами, используют показатели потока арендной задолженности и потока кредитной задолженности.

Поток арендной задолженности определяется как сумма арендных платежей и налоговых выплат минус налоговые льготы. *Поток кредитной задолженности* определяется как основная сумма долга, плюс величина начисляемых и уплачиваемых процентов на непогашенную часть кредита, плюс налоговые выплаты, минус налоговые льготы.

Любые инвестиции связаны с затратами на приобретение активов, от использования которых ожидается получение прибыли. Инвестиционные затраты включаются в себестоимость продукции (услуг), тем самым

уменьшая налогооблагаемую базу для уплаты налога на прибыль. Уменьшение суммы уплачиваемого налога на прибыль через снижение налогооблагаемой базы – это самая значительная налоговая льгота для предприятия, осуществляющего инвестиции.

Осуществляя капиталовложения посредством лизинга, его участники получают налоговые льготы, связанные с тем, что в системе налогообложения арендные (лизинговые) платежи рассматриваются как операционные (текущие) расходы и включаются в себестоимость продукции (услуг), тем самым уменьшая

налогооблагаемую базу арендатора. Относя проценты по кредиту на себестоимость продукции (услуг), лизингодатель уменьшает налогооблагаемую базу налогов, уплачиваемых из прибыли.

51. Объект и субъекты лизинга

Лизинговая сделка может быть заключена в отношении любого имущества, в том числе зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. При этом *предметом договора лизинга не могут быть:*

- оборотные активы предприятия;
- нематериальные активы,

поскольку они не имеют вещественной формы;

– земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Субъектами лизинга являются:

– собственник имущества (лизингодатель);

– пользователь имущества (лизингополучатель);

– продавец (поставщик, изготовитель) имущества.

Лизингодателем может быть юридическое лицо, осуществляющее

лизинговую деятельность, то есть передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя.

В качестве юридического лица могут выступать:

– банки и другие кредитные учреждения, в уставе которых предусмотрена лизинговая деятельность (согласно закону «О банках и банковской деятельности в РФ»);

— лизинговые компании —
финансовые, специализирующиеся
только на финансировании сделки,
или универсальные, оказывающие не
только финансовые, но и другие
виды услуг, связанные с реализацией
лизинговых операций (техническое
обслуживание, обучение и т. п.);

— любая фирма, в учредительных
документах которой предусмотрена
лизинговая деятельность, имеющая
достаточное количество финансовых
средств.

Лизингополучателем может
быть юридическое лицо в любой
организационно-правовой форме,
осуществляющее
предпринимательскую деятельность,

или гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получающие имущество в пользование по договору лизинга.

Продавцом лизингового имущества может быть предприятие-изготовитель, торговая организация или другое юридическое лицо, а также гражданин, продающие имущество, являющееся объектом лизинга.

52. Виды лизинга

Виды лизинга различают по срокам договоров, форме платежей, объектам лизинга и ряду других параметров.

По срокам выделяют долгосрочные (более 3 лет), среднесрочные (от 1 года до 3 лет) и краткосрочные (до года) договора. Лизинг также делится на срочный (на определенный срок) и на возобновляемый (продлевается по истечении срока договора).

По условиям амортизации выделяется лизинг с полной и неполной амортизацией, при

которых соответственно в течение действия договора лизинга выплачивается полная или частичная стоимость арендуемого имущества.

По объему обслуживания передаваемого имущества лизинг делится на чистый лизинг, лизинг с полным или частичным набором услуг. Чистый лизинг предполагает, что все обслуживание берет на себя лизингополучатель, а при полном и частичном наборе услуг лизингодатель берет на себя соответственно полное или частичное обслуживание передаваемого имущества.

По объектам аренды делят движимое и недвижимое имущество,

причем недвижимое имущество классифицируют по целям использования на производственное и коммерческое. При лизинге недвижимого имущества лизингодатель приобретает недвижимость по поручению лизингополучателя, а затем сдает его ему в аренду.

По секторам рынка выделяют внутренний и внешний (международный) лизинг, который, в свою очередь, делится на экспортный и импортный.

По характеру взаимодействия участников можно выделить классический и возвратный лизинг, а также сублизинг.

Классический

лизинг

предполагает приобретение лизингодателем имущества у 3-го лица (поставщика) и передачу его в пользование лизингополучателю. При *возвратном лизинге* поставщиком выступает лизингополучатель, который продает собственное имущество лизинговой компании, а затем лизинговая компания передает его ему же в лизинг. Такая схема позволяет лизингополучателю высвободить оборотные средства, а по завершении лизинга, из-за применения ускоренной амортизации, получить назад свое имущество существенно самортизированным и в дальнейшем

снизить платежи по налогу на имущество.

Сублизинг предполагает передачу лизингополучателем предмета лизинга в лизинг третьему лицу – сублизингополучателю. При этом сублизингополучатель платит лизинговые платежи лизингополучателю, а лизингополучатель – лизингодателю.

53. Финансовый и операционный ЛИЗИНГ

На рынке лизинговых услуг можно выделить два основных вида лизинга: финансовый и операционный (оперативный). Под *финансовым лизингом* понимают аренду имущества с последующим выкупом. *Операционный лизинг*, напротив, не предполагает выкуп имущества в конце договора лизинга. При этом лизингополучатель избегает рисков по использованию оборудования, так как объект

лизинговой сделки остается в собственности лизингодателя.

Операционный лизинг характеризуется тем, что срок договора лизинга существенно короче, чем нормативный срок службы имущества, и лизинговые платежи не покрывают полной стоимости имущества. Поэтому лизингодатель вынужден его сдавать во временное пользование несколько раз, и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. В связи с этим при всех прочих равных условиях размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге гораздо выше,

чем в финансовом лизинге.

Финансовый лизинг представляет собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность с последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки.

*Основные признаки,
характеризующие финансовый*

ЛИЗИНГ:

– появление нового субъекта отношений – продавца имущества;

– лизингодатель приобретает имущество не для собственного использования, а специально для передачи его в лизинг;

– право выбора имущества и его продавца принадлежит пользователю;

– продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для сдачи его в лизинг;

– имущество непосредственно поставляется пользователю и принимается им в эксплуатацию; претензии по качеству имущества,

его комплектности, исправлению дефектов в гарантийный срок лизингополучатель направляет продавцу непосредственно продавцу имущества; риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю после подписания акта приемки-сдачи имущества в эксплуатацию.

54. Виды финансового лизинга

Классический финансовый лизинг характеризуется трехсторонним характером взаимоотношений и возмещением полной стоимости имущества. По заявке лизингополучателя лизингодатель приобретает у поставщика необходимое оборудование и передает его в лизинг лизингополучателю, возмещая свои финансовые затраты и получая прибыль через лизинговые платежи.

Возвратный лизинг является разновидностью двухсторонней

лизинговой сделки. При возвратном лизинге предприятие, имеющее оборудование, но испытывающее недостаток средств для производственной деятельности, продает свое имущество лизинговой компании, которая, в свою очередь, сдает его в лизинг этому же предприятию.

Таким образом, у предприятия появляются денежные средства, которые оно может направить, например, на пополнение оборотных средств. Договор составляется так, что после окончания срока его действия предприятие имеет право выкупа оборудования, восстанавливая на него право

собственности. По данной схеме в лизинг можно эсдавать и целые предприятия, а поставщик и лизингополучатель являются одним и тем же юридическим лицом. Этот вид лизинга в первую очередь заинтересует хозяйствующих субъектов, испытывающих трудности с финансированием. Таким предприятиям выгодно продать имущество лизинговой компании, одновременно заключить с ней лизинговый договор и продолжить пользоваться имуществом.

Леверидж (кредитный, паевой, отдельный) лизинг, или лизинг с дополнительным привлечением средств, наиболее сложный, так как

связан с многоканальным финансированием и используется, как правило, для реализации дорогостоящих проектов.

Отличительной чертой этого вида лизинга является то, что лизингодатель, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю его сумму, а только часть. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества. Таким образом, основной риск по сделке несут кредиторы: банки, страховые

компании, инвестиционные фонды или другие финансовые учреждения, а обеспечением возврата ссуды служат только лизинговые платежи и сдаваемое в лизинг имущество.

55. Различие между финансовым и операционным ЛИЗИНГОМ

В договор финансового лизинга наряду с лизингодателем и лизингополучателем включают дополнительного участника — продавца лизингового имущества, который отсутствует при операционном лизинге.

При финансовом лизинге активная роль отводится лизингополучателю, что

несвойственно операционному лизингу. Преимущественное право выбора имущества и его изготовителя (продавца) принадлежит пользователю. Кроме этого лизингодатель обязан поставить в известность продавца имущества о том, что оно приобретается специально для передачи его в лизинг. При операционном лизинге продавец имущества самостоятельной роли не играет или попросту отсутствует.

В отличие от операционного лизинга, при финансовом лизинге лизингополучатель наделяется правами и обязанностями, свойственными покупателю. За

лизингодателем остается только обязанность оплатить имущество и право расторгнуть договор купли-продажи с продавцом.

По договору операционного лизинга арендодатель отвечает перед арендатором за все недостатки, препятствующие пользованию имуществом.

По договору финансового лизинга лизингодатель не отвечает перед пользователем за недостатки переданного имущества, равно как и за вред, причиненный жизни и здоровью граждан в процессе использования объекта лизинга, а также имуществу пользователя и третьих лиц. Также лизингодатель

полностью свободен от выполнения гарантийных обязательств, связанных с выявлением дефектов в объекте лизинговой сделки. Данная обязанность возлагается на изготовителя (поставщика) имущества, и лизингополучатель непосредственно обращается к нему с требованием об устранении недостатков.

Лизингополучатель принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели, техническое обслуживание). Поскольку риск случайной гибели имущества возлагается здесь на пользователя, он обязан полностью выполнить

денежные обязательства перед лизингодателем.

При операционном лизинге все риски остаются за арендодателем, поэтому, если имущество окажется в негодном состоянии по причинам, не зависящим от арендатора, последний может требовать досрочного расторжения договора. Соответственно, по прекращении обязательств отпадает обязанность платить арендную плату.

56. Международные ЛИЗИНГОВЫЕ операции

В мировой практике наиболее распространены четыре основные модели международных лизинговых операций.

Первая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране.

Вторая модель: лизингодатель одной страны осуществляет

контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через расположенную в стране лизингополучателя дочернюю фирму.

Третья модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через посредника – расположенную в стране лизингополучателя лизинговую фирму. Фирме-посреднику поручаются организация и проведение переговоров, подготовка и заключение на согласованных

условиях договора лизинга, а также его исполнение. Юридически отношения между двумя лизинговыми фирмами оформляются обычным агентским соглашением, а расчеты осуществляются в форме комиссионного вознаграждения за услуги, встречной сделки или раздела прибыли.

Четвертая модель:

лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в этой же стране, а исполнение заключенного лизингового договора передает посреднику —

расположенной в другой стране лизинговой фирме – на условиях агентского соглашения.

Необходимо отметить, что одной из основных проблем, стоящих перед лизингодателем, является установление деловой репутации лизингополучателя. Особое значение это обстоятельство приобретает при международных лизинговых операциях, поскольку при заключении сделки с иностранным партнером уровень коммерческих рисков существенно возрастает в силу присущих разным странам различий в гражданском и торговом законодательствах, налоговом режиме, методах бухгалтерского

учета, практике заключения и
исполнения контрактов.

57. Роль финансов в деятельности акционерного общества

Финансы акционерного общества (АО) – это денежные отношения, возникающие на всех стадиях создания, деятельности, реорганизации и ликвидации общества. Роль финансов акционерных обществ многогранна: они охватывают денежные отношения с учредителями общества, трудовым коллективом, с

поставщиками, покупателями, инвесторами, бюджетом, банками, внебюджетными, страховыми и другими организациями.

В *АО открытого типа* акции могут быть переданы из рук в руки без согласия других акционеров общества. В *АО закрытого типа* акционер вправе продать свои акции, но преимущественным правом приобретения этих акций пользуются другие акционеры того же общества. Если акционеры не воспользовались преимущественным правом приобретения акций, то общество может выкупить эти акции при наличии соответствующего положения в уставе общества. Срок

осуществления такого
преимущественного права
приобретения акций не менее 30 и
не более 60 дней после заявления о
продаже акций.

Число и состав акционеров АО
открытого типа не ограничены. В АО
закрытого типа число акционеров,
владеющих обыкновенными
акциями, не должно превышать 50.
При превышении этого предела
общество в течение одного года
подлежит преобразованию в
открытое. В противном случае АО
должно быть ликвидировано в
судебном порядке.

Акционеры отвечают по
обязательствам общества лишь в

пределах личного вклада в капитал, то есть в пределах стоимости принадлежащих им акций. Они не имеют права требовать возврата своих вкладов, кроме случаев, предусмотренных уставом АО.

Годовой отчет о работе АО и бухгалтерский баланс ежегодно публикуются в средствах массовой информации.

Дочерним обществом акционерного общества считается такое общество, в уставном капитале которого преобладающее участие имеет основное общество, либо если между ними заключается соответствующий договор. Дочернее общество не отвечает по

обязательствам АО.

Зависимым *обществом*
считается такое, которое имеет более
20 % голосующих акций АО.
Взаимоотношения дочернего и
зависимого общества с основным АО
регулируются законом об
акционерных обществах.

58. Уставный капитал акционерного общества

С учреждением акционерного общества создается его уставный капитал, который отражает минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Уставный капитал АО состоит из акций, число которых предусмотрено уставом. В соответствии с Законом об АО и Гражданским кодексом РФ в

уставный капитал АО включается только номинальная стоимость акций, приобретенных акционерами. При этом все обыкновенные акции имеют одинаковую номинальную стоимость. Наряду с обыкновенными акциями АО имеет право размещать привилегированные акции; их номинальная стоимость не должна превышать 25 % уставного капитала общества. Акции, выпущенные обществом, но не оплаченные акционерами, не могут составлять уставный капитал.

Уставный капитал не отождествляется со стоимостью имущества, переданного учредителями обществу (здания,

сооружения, оборудование, ценные бумаги, денежные средства, имущественные права пользования землей, водой, природными ресурсами, на интеллектуальную собственность и др.), которое может быть больше или меньше уставного капитала.

Минимальный размер уставного капитала определяется законом об акционерных обществах. Для обществ открытого типа он составляет не менее тысячекратной суммы, а для закрытых обществ – не менее стократной суммы минимальной месячной оплаты труда, установленной законом на дату государственной регистрации

АО.

Акции, являющиеся составной частью уставного капитала, оплачиваются следующим образом. Не менее половины акций подлежит оплате к моменту регистрации АО. Вторая половина должна быть оплачена в течение года с момента регистрации общества. Дополнительно выпущенные акции должны быть оплачены не позднее одного года с момента их приобретения. По решению учредителей и органов управления АО форма оплаты акций и иных ценных бумаг общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, имущественными и

другими правами, имеющими денежную оценку. При оплате дополнительно выпущенных акций деньгами доля этой оплаты не должна быть менее 25 % их номинальной стоимости.

59. Особенности формирования уставного капитала акционерного общества

При оплате акций и иных ценных бумаг неденежными средствами платеж производится в полном размере их стоимости. Имущество, вносимое в оплату акций при создании АО, оценивается на основании соглашения между учредителями, а в последующем при оплате дополнительной эмиссии

акций и иных ценных бумаг – на основании решения совета директоров.

Если номинальная стоимость акций и других ценных бумаг, приобретаемых за счет неденежных средств, превышает 200 минимальных размеров месячной оплаты труда, то оценка имущества производится независимым аудитором.

Для стимулирования своевременной и полной оплаты уставного капитала акция не дает права голоса до ее полной оплаты. Исключение составляют акции, оплачиваемые учредителями общества при его создании.

При неполной оплате акций в установленные сроки акции поступают в распоряжение АО. При оплате акций после истечения установленного срока поступившие денежные средства или имущество обществом не возвращаются. Более того, в уставе АО может

быть предусмотрено взыскание с неплательщиков штрафов, пеней, неустойки.

Неоплаченные и поступившие в распоряжение общества акции подлежат реализации в срок не позднее одного года. Иначе по решению общего собрания акционеров они должны быть погашены с соответствующим

уменьшением уставного капитала. Уставный капитал не должен превышать стоимость чистых активов.

Чистые активы АО оцениваются в законодательном порядке на основании данных бухгалтерского учета. Для определения величины чистых активов из общей суммы активов АО исключаются его обязательства, кроме обязательств по акциям.

От соотношения величины чистых активов и уставного капитала зависит состояние АО. Если по прошествии второго и последующих финансовых лет будет выявлено, что сумма чистых активов общества

окажется меньше его уставного капитала, общество обязано объявить о соответствующем уменьшении своего уставного капитала. Если же стоимость чистых активов окажется меньше величины минимального уставного капитала, установленной законом об акционерных обществах, общество подлежит ликвидации.

60. Прибыль акционерного общества

Важнейшим элементом и показателем финансовой деятельности акционерного общества является прибыль. Прибыль АО образуется так же, как на предприятиях других форм собственности, в виде разницы между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), за вычетом соответствующих налогов, и затратами на производство этой продукции (работ, услуг). В случае

если затраты превышают сумму выручки, общество имеет убытки.

Порядок использования прибыли, не подлежащей распределению между акционерами, определяется уставом общества. После уплаты налога на прибыль и других обязательных платежей остается чистая прибыль, поступающая в полное распоряжение АО.

Совет директоров акционерного общества решает вопросы о *распределении чистой прибыли*. Часть этой прибыли может направляться на производственное и социальное развитие общества. Определяется также доля прибыли

на выплату процентов по облигациям. Из прибыли производятся отчисления в резервный и специальный фонды, рассчитываются возможные выплаты служащим АО в виде денежных вознаграждений или акций в соответствии с определенным процентом, предусмотренным уставом. Оставшаяся чистая прибыль направляется на выплату дивидендов акционерам.

Совет директоров, исходя из финансового состояния общества, конкурентоспособности его продукции и перспектив развития, принимает решение о конкретном соотношении размеров чистой

прибыли, распределяемой по указанным направлениям. В отдельные периоды прибыль может направляться не на выплату дивидендов акционерам, а в большем размере пойдет на производственное и социальное развитие предприятия или другие цели.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние АО, определяющее, в свою очередь, процесс распределения прибыли, является доля прибыли, рассчитанная на одну акцию. Величина чистой прибыли, приходящаяся на одну акцию, позволяет реально оценить эффективность деятельности АО, его

финансовое положение.

61. Резервный и другие фонды акционерного общества

В процессе распределения чистой прибыли акционерного общества создается резервный фонд, величина которого должна составлять не менее 15 % уставного капитала. Порядок формирования и использования резервного фонда определяется уставом АО. Конкретные размеры ежегодных отчислений от прибыли в резервный

фонд предусматриваются уставом, но должны составлять не менее 5 % чистой прибыли общества.

Формирование и пополнение резервного фонда происходит путем ежегодных отчислений вплоть до достижения этим фондом размера, предусмотренного уставом общества. Резервный фонд предназначен для покрытия непредвиденных коммерческих убытков АО. За счет резервного фонда производится погашение облигаций и выкуп акций общества при отсутствии других средств. Использование резервного фонда в иных целях запрещается.

За счет чистой прибыли может быть образован специальный фонд

акционирования работников общества. Однако это должно быть предусмотрено уставом АО. Средства данного фонда предназначены исключительно для выкупа акций общества, продаваемых акционерами, и дальнейшего размещения их среди своих работников.

Возможность создания фондов акционирования предусмотрена в законе об акционерных обществах, исходя из опыта формирования таких фондов у открытых акционерных обществ, образованных в результате приватизации государственных и муниципальных предприятий.

Ссудный фонд акционерного

общества формируется за счет выпуска облигационных ссуд на срок не меньше одного года. Облигации могут быть именными и на предъявителя. Проценты по ним должны выплачиваться не реже одного раза в год в установленные сроки, независимо от полученной обществом прибыли и его финансового состояния. Владельцы облигаций имеют преимущества перед владельцами акций на получение дохода по своим ценным бумагам, а также на часть активов общества в процессе его ликвидации.

Обязательным фондом в акционерном обществе является также фонд выплаты дивидендов.

Абсолютный размер и доля прибыли, которая направляется на формирование этого фонда, определяются решением общих собраний акционеров АО.

62. **Акции. Основные типы акций**

Акция — это эмиссионная ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом. Она удостоверяет право собственности ее владельца на долю в уставном капитале и дает право на получение части прибыли (дивиденда) от деятельности АО, а также, как правило, на участие в управлении.

Акции, приобретенные акционерами, являются *размещенными*. Акции, выпущенные дополнительно, называются *объявленными*. Количество и

номинальная стоимость акций, а также порядок и условия их размещения определяются уставом акционерного общества и законодательством РФ. Акции, не зарегистрированные в установленном порядке, считаются недействительными.

Акции, эмитируемые обществом, делятся, прежде всего, на обыкновенные и привилегированные.

Обыкновенные акции дают право голоса на общем собрании акционеров (одна акция – один голос). Владельцы обыкновенных акций участвуют в распределении прибыли АО только после

пополнения резервов и выплаты дивидендов по привилегированным акциям. Поэтому выплата дивидендов по обыкновенным акциям не гарантируется, так как зависит от итогов коммерческой деятельности и суммы полученной прибыли. При ликвидации общества обыкновенная акция дает акционеру право на часть имущества АО после расчетов с кредиторами и обладателями привилегированных акций.

Привилегированные акции —

это акции, дающие их владельцам право на первоочередное получение дивидендов по фиксированной ставке вне зависимости от уровня

прибыли, полученной акционерным обществом в данном периоде. Владелец привилегированных акций обладает также преимущественным правом на получение доли имущества ликвидируемой акционерной компании. При этом владельцы привилегированных акций, как правило, ограничены в участии в управлении акционерным обществом.

Существуют также *кумулятивные привилегированные акции*. Это особый вид акций, по которым невыплаченный или не полностью выплаченный дивиденд, предусмотренный в уставе, накапливается и выплачивается

впоследствии. Такие акции конвертируются в обыкновенные или привилегированные акции иных типов. Количество и номинальная стоимость эмитируемых акций каждого типа определяются уставом АО.

63. Сертификат акции, выплата дивидендов по акциям

В соответствии с действующим законодательством РФ акционерные общества имеют право выпускать только именные акции. Держатели таких акций регистрируются в специальном реестре акционеров.

Сертификат акции – это ценная бумага, свидетельствующая о владении указанным лицом определенным числом акций. Акции,

как правило, не хранятся на руках у акционеров. Вместо акций владельцы получают один или несколько сертификатов акций – документов, подтверждающих их право собственности. Один сертификат выдается бесплатно на полностью оплаченные акции, принадлежащие акционеру в момент создания АО. Остальные сертификаты могут выдаваться акционеру по его просьбе за плату, определяемую советом директоров.

Переход права собственности на акции при передаче сертификата считается состоявшимся, если осуществлена регистрация в установленном порядке.

Дивиденд – доход по акциям, выплачиваемый за счет части чистой прибыли акционерного общества, распределяемой между его акционерами, в расчете на одну акцию. Дивиденд может быть выражен в абсолютной сумме и в виде коэффициента. Коэффициент, или процентная ставка дивиденда, определяется как отношение дивидендного дохода в денежном выражении к номинальной стоимости акции. Процентная ставка дивиденда определяет доходность акции. Дивиденды могут быть выплачены не только в денежной форме, но и оплачены иными товарно-материальными ценностями

в случаях, предусмотренных уставом общества.

Решение о выплате годовых дивидендов, размере дивиденда и форме его выплаты по акциям каждой категории принимается общим собранием акционеров. Размер годовых дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным Советом) акционерного общества. Общее собрание акционеров вправе принять решение о невыплате дивиденда по акциям определенных категорий, а также о выплате дивидендов в неполном размере по привилегированным акциям, размер

дивиденда по которым определен в уставе.

64. Определение стоимости акции

Различают несколько видов стоимости акций: номинальную, эмиссионную и рыночную.

Номинальная стоимость акции указывается на бланке акции и определяется путем деления суммы уставного капитала АО на количество выпускаемых акций.

По номинальной стоимости учредители оплачивают акции общества при его учреждении. Номинальная стоимость акции является основой для определения эмиссионной и рыночной стоимости,

а также исчисления дивиденда. По номинальной стоимости акции определяется доля акционера при выплате ему средств в случае ликвидации АО.

Цена, по которой эмитент продает акцию инвестору, определяет ее **эмиссионную стоимость**. Эмиссионная стоимость может совпадать или отклоняться от номинальной стоимости в большую или меньшую сторону.

Цена, по которой акция реализуется на фондовой бирже и на внебиржевом рынке, определяет ее **рыночную стоимость**. Рыночная стоимость зависит от соотношения

спроса и предложения, что, в свою очередь, определяется многими факторами: влиянием рекламы, биржевой конъюнктурой, а прежде всего – размером получаемого по акции дивиденда и уровнем банковского процента.

В соответствии с законом об акционерных обществах компания имеет право разместить дополнительный выпуск обыкновенных акций по цене на 10 % ниже их рыночной стоимости среди акционеров общества, имеющих преимущественное право приобретения таких акций. Кроме того, ниже рыночной стоимости могут быть размещены

дополнительные акции при участии посредника. В этом случае рыночная стоимость уменьшается не более чем на величину вознаграждения посредника.

Об относительной высоте курса акции можно судить по отношению рыночной цены акции к сумме прибыли, приходящейся на одну акцию. Эту величину называют *коэффициентом «курс/прибыль»*. Рост или падение этого коэффициента на фондовом рынке свидетельствует об удорожании или падении стоимости акций вследствие изменений в экономике, биржевой активности, учетных ставок банков и многих других

факторов.

65. Порядок выплаты дивидендов по акциям

Дивиденды по размещенным акциям могут выплачиваться в соответствии с решением акционеров и уставом акционерного общества ежеквартально, раз в полугодие или раз в год. Источником выплаты дивидендов является чистая прибыль за текущий год. Промежуточные дивиденды выплачиваются по решению совета

директоров общества, а размер и форма выплаты годовых дивидендов определяются решением общего собрания акционеров. При этом объем годовых дивидендов не может быть меньше размера выплаченных промежуточных дивидендов и больше суммы дивидендов, рекомендованной советом директоров.

Порядок выплаты дивидендов зависит от вида акций. Прежде всего, дивиденды выплачиваются по привилегированным акциям. По привилегированным акциям определенных типов дивиденды могут выплачиваться за счет специально создаваемых из чистой

прибыли фондов.

Законом об акционерных обществах предусмотрено право общего собрания акционеров¹ принимать решение о невыплате дивидендов по определенным категориям акций и более того – о неполной выплате дивидендов по привилегированным акциям даже при наличии свободного остатка чистой прибыли. Такое решение может быть вполне правомерным в связи с направлением средств на инвестиции и другие цели, связанные с развитием предпринимательской деятельности общества.

Выплата дивидендов по

определенным видам акций производится в установленной очередности. В первую очередь выплачиваются дивиденды по привилегированным акциям льготного типа с фиксированным в уставе размером дивиденда. Далее дивиденды выплачиваются по типам привилегированных акций в порядке уменьшения льготных прав по этим акциям. Наконец, выплачиваются дивиденды по привилегированным акциям без фиксированного в уставе размера дивиденда.

После полной выплаты предусмотренных обществом дивидендов по всем типам привилегированных акций

выплачиваются дивиденды по обыкновенным акциям. По обыкновенным акциям дивиденды могут не выплачиваться в случае финансовых затруднений, при получении недостаточной суммы прибыли, а также в связи с направлением средств на развитие хозяйственной деятельности акционерного общества.

66. Облигации

Помимо акций акционерные общества имеют право выпуска облигаций. *Облигационный заем* – это форма выпуска облигаций акционерным обществом на определенных, заранее оговоренных правовых условиях. Путем выпуска облигационных займов АО привлекает в оборот заемный капитал. Порядок и условия выпуска облигационных займов определяются общим собранием акционеров. Выпуск облигационного займа производится по решению совета директоров, если иное не

предусмотрено уставом АО.

Общество вправе выпускать облигационные займы без поручительства и с поручительством.

В последнем случае оговаривается размер имущества, на которое владельцы облигаций имеют права залогодержателя или обязательства поручителя (гаранта) данного облигационного займа.

Облигационные займы без поручительства или гарантии третьих лиц могут быть выпущены не ранее чем через два года после успешной деятельности АО. Общая сумма облигационного займа не должна превышать величину уставного капитала АО или сумму

обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами.

Облигация – это ценная бумага, представляющая собой долговое обязательство акционерного общества уплатить владельцу облигации в установленный срок номинальную стоимость или номинальную стоимость с процентами.

Облигации выпускаются после полной оплаты уставного капитала. Держатели облигаций, в отличие от владельцев акций, не являются собственниками акционерного общества, а становятся его кредиторами. Тем не менее держатели облигаций имеют определенные преимущества перед

акционерами. Выплата процентов по облигациям производится не реже одного раза в год независимо от величины прибыли и финансового состояния общества, то есть до начисления и выплаты дивидендов по акциям. При ликвидации АО держатели облигаций имеют преимущественное право по сравнению с акционерами на активы общества. Облигации по желанию владельцев могут быть погашены досрочно, но не ранее срока досрочного погашения, обусловленного в решении о выпуске облигаций.

67. Виды облигационных займов

Общество имеет право выпускать облигации трех типов: обеспеченные залогом имущества; под обеспечение, предоставленное третьими лицами; без обеспечения.

Законом об акционерных обществах и в соответствии с Гражданским кодексом РФ возможность выпуска облигаций при отсутствии обеспечения предусмотрена не ранее третьего года существования АО и при

условии утверждения к моменту выпуска облигаций двух годовых балансов АО. Облигации по желанию владельцев могут быть погашены досрочно, но не ранее срока досрочного погашения, обусловленного в решении о выпуске облигаций.

Учитывая, что акции и облигации являются ценными бумагами АО, предусмотрена возможность выпуска конвертируемых облигаций, которые по решению общего собрания при определенных условиях могут обмениваться на акции.

Облигации могут быть именными и на предъявителя.

Владельцы *именных облигаций* регистрируются обществом в специальном реестре. В связи с этим обладатель именной облигации обязан своевременно извещать общество об изменении сведений, включенных в реестр. Реквизитами именной облигации являются номер облигации, номинальная стоимость, размер процентной ставки и имя держателя.

Облигации на предъявителя называют *купонными*, так как обладатель такой облигации может получить проценты по предъявлении купонного листа, прилагаемого к облигации. Акционерное общество, эмитирующее облигации на

предъявителя, не ведет учет их владельцев. Облигации на предъявителя имеют следующие реквизиты: название общества эмитента, общая сумма займа, условия и порядок выплаты процентов. При утере облигации на предъявителя права владельца восстанавливаются в судебном порядке.

Сертификат облигаций – это ценная бумага, удостоверяющая количество и вид принадлежащих обладателю именных облигаций. Если сертификат свидетельствует о праве обладания одной облигацией, он также может именоваться облигацией.

68. Выплата дохода по облигациям

Облигации акционерного общества относятся к категории ценных бумаг с фиксированным доходом, поскольку обязательства по обслуживанию долга носят фиксированный характер, то есть акционерное общество обязуется выплачивать оговоренный процент по облигации по истечении определенного срока.

Проценты по облигациям выплачиваются в преимущественном порядке по сравнению с дивидендами по акциям. Проценты

рассчитываются по отношению к номинальной стоимости облигаций, независимо от их курсовой стоимости. При первичном размещении облигаций в первый год функционирования акционерного общества проценты выплачиваются пропорционально времени фактического обращения облигации (если иное не предусмотрено условиями выпуска). Проценты по облигациям являются фиксированными либо незначительно изменяются в зависимости от срока их обращения и погашения займа. Выплачиваются проценты за счет чистой прибыли акционерного общества (до выплаты

дивидендов по акциям), а при ее недостатке – из резервного фонда.

Выплата процентов производится непосредственно акционерным обществом, выпустившим заем, либо банком-агентом, либо финансовым посредником за вычетом соответствующих налогов. Выплата процентов по облигациям производится, как правило, безналичным путем. Условиями выпуска облигационного займа выплата процентов может быть предусмотрена в виде денег, ценных бумаг, товаров и имущественных или иных прав, имеющих денежную оценку. При выплате дохода на

облигации делается отметка о выплате процентов путем погашения или отрезания купона (на облигациях на предъявителя).

Проценты по облигациям могут выплачиваться один раз в квартал, полугодие или год. Если акционерное общество отказывается выплатить проценты в установленный срок, оно может быть признано несостоятельным и ликвидировано. Имущество неплатежеспособного эмитента может быть использовано для выплаты процентов по облигациям.

69. Анализ финансово- хозяйственной деятельности предприятия

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности состоит во всестороннем изучении технического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, обеспеченности производства материалами, трудовыми и финансовыми ресурсами и

эффективности их использования. Этот анализ основан на системном подходе, комплексном учете разнообразных факторов, качественном подборе достоверной информации и является важной функцией управления.

Цель анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия – повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов деятельности и обобщения их результатов.

Задачами анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются:

– идентификация реального состояния анализируемого объекта;

– исследование состава и свойств объекта, его сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;

– выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;

– установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии объекта, и учет их влияния;

– прогноз основных тенденций.

Предметом анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности

предприятия является анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, результатов социального развития и использования трудовых ресурсов, состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оценка эффективности.

Объектом анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является работа предприятия в целом и его структурных подразделений (цехов, бригад, участков), а *субъектами* могут выступать органы

государственной власти, научно-исследовательские институты, фонды, центры, общественные организации, средства массовой информации, аналитические службы предприятий.

Функциями анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются: контрольная, учетная, стимулирующая, организационная и индикативная.

70. Сущность, назначение и методы финансового анализа

Неотъемлемой частью финансовой работы на предприятии являются финансовый анализ и оценка финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние – это состояние финансов предприятия, характеризующее совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Финансовый анализ включает

блоки:

- общий (предварительный) анализ;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности баланса;
- анализ результатов деятельности;
- комплексный анализ и оценка деятельности.

Конкретное направление анализа, составляющие его блоки, набор показателей определяются целями и опытом аналитика. *Основной целью финансового анализа* является установление и определение финансового положения предприятия.

Задачами анализа выступают:

– выявление произошедших за период изменений значений финансовых показателей;

– определение наиболее вероятных тенденций изменения финансового состояния предприятий;

– определение факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия;

– установление мер и рычагов воздействия на финансы предприятия с целью достижения желаемого финансового результата.

Результаты анализа необходимы для пользователей внутренних (службы предприятия, руководство) и

внешних (менеджеры предприятия, собственники, кредиторы, инвесторы, поставщики). Информационной базой финансового анализа выступает главным образом бухгалтерская документация.

При проведении анализа используются методы:

– сравнение, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются с показателями базисного либо планового периода, при этом особую значимость приобретают корректность и сопоставимость показателей;

– группировка – при этом методе однородные показатели группируются и сводятся в более

укрупненные, что дает возможность выявить тенденции развития и факторы влияния;

– цепные подстановки – метод заключается в замене отдельного показателя отчетным, что позволяет в итоге определить и измерить влияние факторов на конечный финансовый показатель;

– коэффициентный – оперирует сравнением между собой относительных показателей, имеющих одинаковые единицы измерения.

71. Общий анализ финансового состояния предприятия

Финансовое состояние *предприятия* – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

В целях проведения общего анализа финансового состояния предприятия составляется аналитический (сравнительный) баланс, в который включаются основные агрегированные (укрупненные) показатели баланса, его структуры, динамики и

структурной динамики. Такой баланс позволяет свести воедино, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения и расчеты.

Кроме того, такое представление балансовых данных позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальный анализ — изучение изменения показателей за отчетный период, вертикальный же предполагает расчет удельных весов в общем итоге (валюте) баланса. Статьи сравнительного баланса формируются по усмотрению аналитика и с разной степенью детализации.

Изменение показателей позволяет выявить динамику показателей, а также то, за счет каких структурных сдвигов менялись показатели. Таблицы для анализа могут составляться (с разной степенью детализации) по балансу, активам и пассивам, имуществу и источникам средств, по результатам деятельности предприятия и другим анализируемым направлениям.

На первоначальном этапе анализа аналитика могут интересовать следующие характеристики: общая стоимость имущества (валюта или итог баланса), стоимость иммобилизованных активов

(основных и прочих внеоборотных средств), величина оборотных средств, материальных оборотных средств, величина дебиторской задолженности, величина наиболее ликвидных средств, стоимость собственного и величина заемного капитала, величина долгосрочных кредитов и займов и т. д.

72. Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовую устойчивость предприятия определяет, прежде всего, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования.

Различают типы финансовой устойчивости:

— абсолютная — излишек источников формирования запасов и

затрат (данный тип встречается крайне редко);

– нормальная – запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств;

– неустойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств их формирования;

– кризисное финансовое состояние – запасы и затраты не обеспечиваются источниками формирования, а предприятие находится на грани банкротства.

Источниками средств, ослабляющими финансовую напряженность, могут быть: временно свободные собственные

средства предприятия (фонды и резервы), привлеченные средства сторонних организаций (кредиторская задолженность), кредиты банка на пополнение оборотных средств.

Для характеристики финансовой устойчивости предприятия могут использоваться такие **коэффициенты:**

1. *Обеспеченности собственными средствами* – показывает наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости; нормальное значение 0,6–0,8.

2. *Маневренности* – показывает, какая часть собственных средств

находится в форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. В качестве ориентировочного значения можно назвать 0,5.

3. *Автономии* – Показывает долю собственных средств в общем объеме ресурсов предприятия. Нормальным значением можно считать 0,5.

4. *Краткосрочной задолженности* – показывает долю краткосрочных обязательств в общей величине обязательств.

Внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность предприятия, то есть его способность в срок

рассчитываться по своим
обязательствам. Предприятие
считается платежеспособным, если
имеющиеся у него денежные
средства, краткосрочные финансовые
вложения (ценные бумаги) и
активные расчеты (расчеты с
дебиторами) покрывают его
краткосрочные обязательства.

73. Анализ ликвидности баланса

Ликвидность активов – это их способность превращаться в денежную форму. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Для оценки ликвидности баланса предприятия *все активы предприятия разделяются на*

следующие группы:

A_1 – наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

A_2 – быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность со сроком погашения до 12 месяцев и прочие оборотные активы);

A_3 – медленно реализуемые активы (запасы за минусом расходов будущих периодов плюс долгосрочные финансовые вложения);

A_4 – труднореализуемые активы (основные средства и иные внеоборотные активы – долгосрочные финансовые вложения

+ дебиторская задолженность сроком погашения более 12 месяцев).

*Пассивы предприятия
разделяются по следующим группам:*

P_1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам, векселя к уплате, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению, перед бюджетом, авансы полученные);

P_2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и заемные средства);

P_3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы);

Π_4 – постоянные пассивы (капитал и резервы + расчеты по дивидендам + доходы будущих периодов + фонды потребления + резервы предстоящих расходов и платежей).

Баланс считается ликвидным, если соблюдаются неравенства: $A > \Pi$, $A_2 > \Pi_2$, $A_3 > \Pi_3$, $A_4 < \Pi_4$.

Результаты анализа ликвидности баланса сводятся в таблицу, где также указываются абсолютная и относительная величины отклонения.

Характеристика ликвидности дополняется также финансовыми коэффициентами. Могут быть рассчитаны следующие

коэффициенты: показатель общей
ликвидности, показатель
абсолютной ликвидности,
показатель текущей ликвидности.

74. Анализ финансовых результатов

Анализ финансовых результатов начинается с оценки динамики балансовой и чистой прибыли и их структурных компонентов. При этом сравниваются основные показатели за отчетный период, рассчитываются их отклонения от базовой и плановой величин, выясняется, какие показатели оказали наибольшее влияние на прибыль.

Влияние на прибыль могут оказывать изменения следующих

факторов:

– изменение отпускных цен на реализованную продукцию;

– изменения в объеме произведенной и реализованной продукции;

– изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в ее структуре;

– влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции;

– влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции;

– влияние изменений отпускных цен на материалы, тарифы и услуги;

– влияние на прибыль экономии, вызванной нарушением хозяйственной дисциплины.

Влияние на прибыль всех факторов определяется суммированием влияния каждого фактора.

Дополнительно при анализе финансовых результатов могут быть рассчитаны также следующие показатели рентабельности деятельности предприятия:

1. Чистая рентабельность капитала = чистая прибыль / итог баланса.

2. Чистая рентабельность собственного капитала = чистая прибыль / собственный капитал.

3. Рентабельность основной деятельности = прибыль от реализации продукции / затраты на производство продукции.

4. Рентабельность внеоборотных активов = прибыль от реализации / среднее значение внеоборотных активов.

5. Чистая прибыль от реализации продукции на рубль объема реализации = чистая прибыль / выручка от реализации.

6. Прибыль от реализации продукции на рубль объема реализации = прибыль от реализации / выручка от реализации.

7. Балансовая прибыль на рубль объема реализации = балансовая

прибыль/ выручка от реализации.

При расчете показателей рентабельности итоговые значения коэффициентов умножаются на 100 для получения выражения коэффициентов в процентах.

75. Характеристика многофакторной модели Дюпон

Многофакторная модель Дюпон используется для оценки рентабельности собственного капитала организации.

Математическое представление модифицированной модели Дюпон имеет вид:

$R_{СК} = ЧП/ВР \times ВР/А \times А/СК$,
где $R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала; $ЧП$ – чистая прибыль; $А$ – сумма активов организации; $ВР$ – объем

производства (выручка от реализации); СК – собственный капитал организации.

Анализируя рентабельность собственного капитала, необходимо учитывать три важные *особенности этого показателя*:

1. Временной аспект деятельности коммерческой организации. Коэффициент рентабельности продаж определяется результативностью работы отчетного периода, вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Например, когда коммерческая организация совершает переход на новые

перспективные технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, показатели рентабельности могут временно снижаться. Однако, если стратегия была выбрана верно, понесенные затраты в дальнейшем окупятся, и в этом случае снижение рентабельности в отчетном периоде не означает низкой эффективности работы предприятия.

2. Наличие проблемы риска. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансовой зависимости – чем выше его значение, тем более рискованным, с позиции акционеров, инвесторов и

кредиторов, является данный бизнес.

3. Наличие проблемы оценки показателей, используемых в формуле Дюпон. Числитель и знаменатель коэффициента рентабельности собственного капитала выражены в денежных единицах разной покупательной способности. Прибыль отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары и услуги в основном за истекший период. В отличие от прибыли, собственный капитал складывается в течение ряда лет. Он выражен в учетной оценке, которая может сильно отличаться от текущей рыночной стоимости.

Необходимо также учитывать взаимосвязи между факторами, которые прямо не отражены в модели Дюпон. При увеличении доли заемных средств в авансированном капитале возрастают и выплаты за пользование кредитами. Вследствие этого уменьшается чистая прибыль, и повышения рентабельности собственного капитала не происходит.

76. Оценка кредитоспособности предприятия

Полный финансовый анализ для оценки кредитоспособности предприятия складывается, как правило, из трех основных частей:

- анализа его финансовых результатов;
- анализа финансового состояния;
- анализа деловой активности.

Кредитоспособность

заемщика – это его способность полностью и в срок рассчитаться по

своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

Существуют следующие основные критерии, по которым оценивается кредитоспособность клиента:

- вид деятельности клиента;
- способность клиента заработать средства в ходе его текущей предпринимательской деятельности для погашения долга (финансовые возможности);

- размер текущего капитала;
- наличие обеспечения кредита;
- условия, на которых совершается кредитная сделка.

Одним из основных критериев кредитоспособности клиента

является его способность заработать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности. Капитал клиента является не менее важным критерием кредитоспособности клиента. При этом важны следующие два аспекта его оценки:

— достаточность, которая анализируется на основе требований законодательства к минимальному уровню уставного фонда (акционерного капитала) и коэффициентов финансового левериджа;

— степень вложения собственного капитала в кредитруемую операцию, что свидетельствует о распределении

риска между банком и заемщиком. Чем больше доля вложения собственного капитала, тем больше и заинтересованность заемщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска.

В международной практике оценка банками кредитоспособности клиента основывается на следующих основных показателях:

- анализ бухгалтерской отчетности предприятия;
- ликвидность имущества предприятия;
- показатели оборачиваемости капитала;
- доля привлечения средств в балансе предприятия;

– показатели прибыльности.

– оценка кредитоспособности

клиентов на основе методик,

принятых отдельными

коммерческими банками.

77. Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия

При выработке политики платежей предприятие исходит из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежей и, следовательно, росте объемов продаж, и потерь в связи с ростом дебиторской задолженности.

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия по следующим направлениям:

– увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.);

– увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации);

– увеличение потерь от безнадёжной дебиторской задолженности.

Смягчение условий коммерческого кредита может заключаться в увеличении срока кредита для потребителей. Широкое

распространение в управлении дебиторской задолженностью (в формировании политики условий продаж) получили коэффициенты инкассации. Коэффициенты инкассации – доля поступлений от задолженности определенного срока по отношению к объему реализации периода возникновения задолженности.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют

отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.).

Контроль за дебиторской

задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку в днях: 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва денежных средств.

78. Управление дебиторской задолженностью

Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита, предоставляемого покупателям. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше денежных средств, инвестированных в дебиторскую

задолженность, и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибыли и негативной реакции покупателей.

С другой стороны, если условия кредита слишком мягкие, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и затраты, связанные с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следует увеличить, когда необходимо избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или

устаревшей продукции либо если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и желательно получить рейтинговую информацию о покупателе от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высокорискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Необходимо также классифицировать

дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать штрафами просроченные платежи.

Одними из наиболее популярных методов снижения риска невозврата дебиторской задолженности являются страхование кредитов и использование услуг факторинга. При принятии решения о страховании кредита необходимо оценить ожидаемые средние потери от безнадежного долга, финансовую способность компании

противостоять этим потерям и
стоимость страхования.

Использование услуг факторинга
подразумевает анализ тех же
факторов, что и при принятии
решения о страховании кредита.

79. Система контроля дебиторской задолженности

Система контроля дебиторской задолженности включает следующие разделы:

- анализ дебиторов;
- анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

– разработку внутрифирменного положения о политике авансовых расчетов и порядке предоставления коммерческих кредитов;

– порядок страхования дебиторской задолженности и использование факторинга.

Анализ дебиторов предполагает, прежде всего, анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий работы по факторингу. Анализ основных показателей деятельности дебитора может привести к выводу о целесообразности продажи продукции только на условиях

предоплаты или, наоборот, – о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т. п.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам. Также большое значение имеет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить

дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, а также оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей – это характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности системы финансового менеджмента на предприятии. На нормально функционирующем предприятии существует определенный баланс между величинами дебиторской и кредиторской задолженностей.

Использование услуг факторинга подразумевает

проведение финансовой
комиссионной операции, при
которой предприятие переуступает
дебиторскую задолженность
факторинговой компании с целью
незамедлительного получения
большой части платежа, а также
получения гарантии полного
погашения задолженности и
снижения расходов по ведению
счетов.

80. Выборочный и сплошной методы анализа расчетов с дебиторами

В зависимости от размера дебиторской задолженности, количества расчетных документов и количества дебиторов анализ уровня дебиторской задолженности можно проводить как сплошным, так и выборочным методом.

Общая схема контроля и анализа, как правило, включает в себя несколько этапов.

1. Задается критический уровень дебиторской задолженности. Все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяются различные способы. Одним из простейших является n -процентный тест (так, при $n = 10\%$ проверяют каждый десятый документ, отбираемый по какому-либо признаку, например, по времени возникновения обязательства).

Существуют и более сложные статистические методы отбора,

основанные на задании критических значений уровня значимости, ошибки выборки, допустимого отклонения между отраженным в отчетности и исчисленным по выборочным данным размером дебиторской задолженности и т. п. В этом случае определяют интервал выборки по денежному измерителю, и каждый расчетный документ, на который падает граница очередного интервала, отбирается для контроля и анализа.

3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах. В частности, могут направляться письма контрагентам с просьбой

подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете суммы.

4. Оценивается существенность выявленных ошибок. При этом могут использоваться различные критерии. Например, существенным может считаться отклонение, превышающее 10 % между учетной и подтвержденной в результате контрольной проверки суммами. Если отклонение варьирует от 5 до 10 %, решение о его существенности принимает аналитик (управляющий, бухгалтер, аудитор) по своему усмотрению. Отклонение, не превышающее 5 %-го уровня, признается несущественным.

81. Понятие и принципы организации системы бюджетирования

Система бюджетирования –

это организационно-экономический комплекс, представленный рядом специальных атрибутов, введенных в систему управления предприятием. Наиболее важными из них являются:

– применение особых носителей управленческой информации – бюджетов;

– присвоение структурным подразделениям статуса бизнес-единиц (центров финансовой ответственности – ЦФО);

– высокий уровень децентрализации управления предприятием.

Традиционно под бюджетом понимали финансовый план, имеющий форму балансовой таблицы, в которой затраты согласованы с доходами. Однако в системе бюджетирования предприятия эта категория приобрела более широкое смысловое наполнение. Часто под бюджетом понимается любой документ, отражающий какой-либо аспект

деятельности в процессе выполнения миссии предприятия. Бюджет задает направления деятельности. Он также отражает фактические результаты этой деятельности. Основная идея, реализуемая системой бюджетирования, заключается в сочетании централизованного стратегического управления на уровне предприятия и децентрализации оперативного управления на уровне его подразделений.

Децентрализация управления предприятием при использовании системы бюджетирования означает:

– делегирование управленческих полномочий (соответственно и

ответственности) звеньям низшего уровня;

— повышение хозяйственной самостоятельности этих звеньев;

— наделение звеньев определенным имуществом, необходимым для решения стоящих перед ними задач;

— закрепление за звеньями затрат, связанных с их деятельностью; «закрепление» означает предоставление возможности в широких пределах управлять этими затратами;

— закрепление за подразделениями части получаемого ими дохода;

— отчуждение части дохода,

получаемого каждым подразделением для финансирования деятельности подразделений, не имеющих возможности получать такой доход извне;

— главенство миссии предприятия над целями отдельных подразделений. Степень возможности вмешательства вышестоящих звеньев в деятельность нижестоящих определяет уровень централизации управления.

82. Основные элементы системы бюджетирования

Основными элементами системы бюджетирования являются доходы, затраты, финансовый результат (дефицит или профицит), принципы построения бюджетной системы.

Доходы бюджета – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в распоряжение соответствующего ЦФО – центра прибыли или доходов. *Закрепленные*

доходы – доходы, поступающие полностью в соответствующий бюджет. *Регулирующие доходы* – средства, передаваемые одним бюджетом другому:

– дотация – средства, передаваемые на безвозмездной и безвозвратной основах для компенсации дефицита;

– субвенция – средства, передаваемые на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов;

– субсидия – средства, передаваемые на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Расходы бюджета – денежные

средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций субъекта управления.

Дефицит бюджета –

превышение расходов бюджета над его доходами.

Секвестр расходов – регулярное снижение всех статей расходов (кроме защищенных) при угрозе дефицита бюджета.

Профицит бюджета –

превышение доходов бюджета над его расходами.

Бюджетная классификация –

систематизированная экономическая группировка доходов и расходов бюджета по однородным признакам. Система бюджетов

предприятия основана на следующих принципах:

- единства бюджетной системы;
- разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы;
- самостоятельности бюджетов;
- полноты отражения доходов и расходов бюджетов;
- сбалансированности бюджета;
- бездефицитности бюджета;
- эффективности и экономности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- достоверности бюджета.

При построении системы бюджетирования следует помнить,

что финансовое планирование тесно связано и опирается на маркетинговый, производственный и другие планы предприятия, подчиняется миссии и общей стратегии предприятия: никакие финансовые прогнозы не обретут практическую ценность до тех пор, пока не проработаны производственные и маркетинговые решения.

83. Принципы построения бюджетной системы

Принцип единства бюджетной системы означает единство следующих элементов: регламентирующей нормативной базы; форм бюджетной документации; санкций и стимулов; методологии формирования и использования бюджетных средств.

Принцип разграничения доходов и расходов между отдельными бюджетами означает закрепление соответствующих видов

доходов (полностью или частично) и полномочий по осуществлению расходов за соответствующими субъектами управления.

Принцип самостоятельности бюджетов означает:

– право отдельных субъектов управления самостоятельно осуществлять бюджетный процесс;

– наличие собственных источников доходов бюджетов каждого субъекта управления, определяемых в соответствии с методологией формирования бюджета предприятия;

– право субъектов управления самостоятельно в соответствии с действующей методологией

определять направления
расходования средств
соответствующих бюджетов;

— недопустимость изъятия
доходов, дополнительно полученных
в ходе исполнения бюджета, сумм
превышения доходов над рас-
ходами бюджетов и сумм
экономии по расходам бюджетов.

***Принцип полноты отражения
доходов и расходов бюджетов***
означает, что все доходы и расходы
субъекта управления подлежат
отражению в его бюджете.

***Принцип сбалансированности
бюджета*** означает, что объем
предусмотренных бюджетом
расходов должен соответствовать

суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита.

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов соответствующие субъекты управления должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Принцип общего покрытия расходов означает, что бюджетные

расходы всех центров финансовой ответственности должны покрываться общей суммой доходов предприятия.

Принцип достоверности бюджета означает надежность показателей прогноза социально-экономического развития предприятия, реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

84. Факторы повышения эффективности производства при внедрении системы бюджетирования

Цель внедрения системы бюджетирования — повышение эффективности деятельности предприятия. Критерием эффективности является превышение доходов предприятия над его затратами при выполнении функций,

возложенных на предприятие (его миссии).

Эффективность деятельности предприятия при переходе на систему бюджетирования повышается за счет следующих факторов:

1. Сводится в единый баланс все множество финансовых потоков, связанных с формированием доходов и затрат. Решается проблема их согласования на уровне как предприятия, так и его отдельных подразделений. Создается полная ясность о том, как каждый рубль бюджета появляется на предприятии, как он движется и используется.

2. Закрепление бюджетов за

подразделениями переносит значительную часть ответственности за уровень заработной платы работников с директора предприятия на руководителей этих подразделений.

3. Реализуется принцип материальной заинтересованности всего персонала в результатах работы своего подразделения и предприятия в целом. Фактический фонд заработной платы подразделения рассчитывается в конце бюджетного периода по остаточному принципу как неиспользованная часть установленного ему лимита затрат. Лимит растет с ростом доходов. Становится выгодным повышать

доходы и снижать затраты, так как при этом будет расти зарплата.

4. Бюджетный процесс реализует на предприятии все функции управления финансами, а именно — планирование, организацию, мотивацию, учет, анализ и регулирование. Причем управление финансами ведется в режиме реального времени.

5. Становится возможным ориентировать финансовую политику на решение конкретных проблем. Например, предприятие, находящееся в сложном финансовом положении, может заложить в основу бюджета необходимые средства и график погашения своей

просроченной кредиторской
задолженности.

6. В основу финансового планирования закладывается план производства продукции, материально-технического и кадрового обеспечения. Система бюджетирования становится основой комплексного управления всеми направлениями деятельности предприятия.

85. Система бюджетов предприятия

Бюджетное устройство предприятия представляет собой организационные принципы построения бюджетной системы, ее структуру, взаимосвязь объединяемых в ней бюджетов.

Бюджетная система предприятия – это совокупность бюджетов, основанная на производственных, экономических отношениях и структурном устройстве предприятия,

регулируемая его внутренними нормативными документами.

Консолидированный бюджет – свод всех бюджетов, используемых в бюджетной системе предприятия. Консолидированный бюджет включает в себя бюджет предприятия в целом и бюджеты отдельных субъектов управления в его составе.

Система бюджетов предприятия может быть дополнена следующими аспектами классификации бюджетных документов:

– по функциональному назначению: бюджет имущества, бюджет доходов и затрат, бюджет движения денежных средств, бюджет операционной деятельности;

– по отношению к уровню интеграции управленческой информации: бюджет центра первичного учета, консолидированный бюджет;

– в зависимости от временного интервала: стратегический бюджет, оперативный бюджет;

– в зависимости от этапа бюджетного процесса: плановый бюджет, фактический (исполненный) бюджет.

Обычно на уровне предприятия в качестве основных бюджетных документов рассматриваются:

1. Бухгалтерский баланс (бюджет имущества) – форма 1 бухгалтерской отчетности

предприятия.

2. Отчет о прибылях и убытках (бюджет доходов и расходов) – форма 2 бухгалтерской отчетности предприятия.

3. Отчет о движении денежных средств (бюджет движения денежных средств) – форма 4 бухгалтерской отчетности предприятия.

Бюджет производственно-хозяйственной (операционной) деятельности предприятия – это документ, отражающий производство и реализацию продукции, иные производственные результаты (в состав официальной отчетности он не входит, разрабатывается в произвольной форме). Бюджет

производственно-хозяйственной
деятельности предприятия
трансформируется в систему
бюджетов операционной
деятельности центров финансовой
ответственности.

86. Реализация системы бюджетирования

Система, реализующая управление бюджетом предприятия, включает следующие части: экономическую, организационную, информационную, компьютерную.

Экономическая часть обеспечивающей системы представлена определенным хозяйственным механизмом, действующим в рамках предприятия. Этот механизм предполагает:

— закрепление за

подразделениями предприятия
определенного имущества,
наделение правами управления этим
имуществом, доходами и затратами;

– применение специальных
методов распределения полученного
дохода и формирования затрат;

– использование методов
экономического стимулирования.

Разработка бюджета требует
значительного объема нормативной
информации – норм расхода,
расценок, тарифов и т. п. Для ее
получения проводится значительная
подготовительная аналитическая
работа, в процессе которой
осуществляется тщательная
инвентаризация доходов и затрат

предприятия, выявляются резервы и потери.

Организационное обеспечение включает модификацию организационной структуры управления предприятием и изменение его документооборота. При этом внедрение системы обычно не требует радикальной перестройки организационной структуры. В этой области минимальные требования сводятся к следующему:

— каждому подразделению присваивается статус: «центр дохода», «центр прибыли», «центр затрат» и т. д.;

— создается подразделение, эксплуатирующее систему

управления бюджетом (расчетно-финансовый центр, казначейство и т. д.);

— руководитель этого подразделения наделяется полномочиями заместителя директора предприятия.

Схема документооборота предприятия изменяется следующим образом:

— вводятся новые документы — обязательные для исполнения планы доходов и затрат;

— все виды фактических затрат предприятия перед их исполнением сверяются с бюджетом.

Компьютерная часть обеспечения включает:

- персональные компьютеры;
- универсальную программную среду;
- специализированный программный комплекс, реализующий разработку и исполнение бюджетных документов.

87. Варианты системы бюджетирования

По отношению к системе бухгалтерского учета предприятия возможны автономный и адаптированный варианты системы бюджетирования.

Адаптированный вариант базируется на использовании учетной бухгалтерской информации. *Автономный вариант* предполагает создание собственной, независимой от бухгалтерии, системы учета.

Каждый из этих вариантов

имеет определенные достоинства и недостатки.

Адаптированный вариант опирается на хорошо отлаженные информационные бухгалтерские потоки. Он свободен от дублирования учетной информации и в этом отношении более экономичен по сравнению с автономным. Особенно привлекательно использование адаптированного варианта при хорошо развитом аналитическом учете, когда имущество, доходы и затраты учитываются по подразделениям предприятия. Следует отметить, что такой учет иногда отождествляют с бюджетированием.

Однако существенной проблемой здесь является планирование бюджетов. Важным принципом системы управления бюджетом является сопоставимость плановой и учетной информации. Поэтому в адаптированном варианте планирование должно быть выдержано в «бухгалтерском» стиле. То есть если учет ведется в разрезе бухгалтерских счетов, планирование также должно вестись соответствующим образом. При этом возникает ряд сложных методических проблем, которые до настоящего времени не имеют удовлетворительного решения. И чем сильнее аналитический учет, тем

сложнее планирование.

Автономный вариант использует собственную систему учета. Это вызывает дублирование учетной информации, в результате чего возрастают управленческие расходы. Однако при этом система бюджетирования более дешева в разработке и проста в эксплуатации.

Основными функциональными блоками системы являются:

- блок планирования;
- блок учета;
- блок анализа;
- нормативная база.

При разработке бюджетов должно быть обеспечено полное соответствие планов

производственной деятельности, доходов и затрат, движения денежных средств и имущества предприятия. Планы предприятия в целом должны коррелировать с системой соответствующих планов отдельных подразделений.

88. Консолидация бюджетов

Если компания представляет собой холдинг, состоящий из нескольких обособленных предприятий (бизнес-единиц, филиалов, отдельных юридических лиц), то встает вопрос о формировании консолидированных бюджетов и отчетов всей компании.

Консолидация бюджетов может осуществляться двумя способами:

– совместное планирование и ведение учета деятельности всех предприятий в одной системе, что

позволяет сразу формировать консолидированные бюджеты и отчеты компании;

– ведение раздельного учета и формирование собственных плановых и отчетных документов для каждого из предприятий компании и их последующее объединение в консолидированные бюджеты и отчеты компании.

Различные направления деятельности предприятий компании, возрастание количества разнородных хозяйственных операций способствуют ведению отдельного специализированного учета для каждого предприятия. Это приводит к необходимости

консолидации отдельных бюджетов и отчетов предприятий компании, что, в свою очередь, требует разработки методологии данной процедуры.

При наличии хозяйственных операций между различными предприятиями компании процедура консолидации усложняется, и возникает необходимость исключения внутренних оборотов при формировании консолидированных бюджетов и отчетов. Одним из распространенных видов внутренних оборотов являются продажи внутри группы. Прибыль внутреннего оборота может входить в состав остатков в балансе, например, в

состав продукции, которую торговый дом закупил у предприятий компании. Сложные случаи возникают, если прибыль внутреннего оборота входит в состав материалов, которые затем используются для производства продукции.

Для того чтобы правильно исключить все влияние внутренних оборотов при консолидации бюджетов и отчетов, необходимо изучить особенности организации бизнеса компании и разработать методологию консолидации. Создание такого инструмента позволит оперативно и качественно готовить консолидированные

бюджеты и отчеты для предоставления заинтересованным пользователям и принятия управленческих решений.

89. Система учета и отчетности на предприятии

Важным элементом системы бюджетирования является подсистема учета и отчетности. Система отчетности является важнейшим источником информации для принятия управленческих решений, поэтому от того, как она организована, во многом зависит принятие решений. С точки зрения соответствия целям принятия основными свойствами системы учета являются объективность и

соответствие структуры учета особенностям принятия решений. К ключевым факторам, влияющим на принятие решений, можно отнести следующие особенности системы учета:

- методика определения финансового результата;
- особенности группировки затрат по периодам возникновения;
- выделение центров учета;
- организация аналитического учета.

Данные особенности определяют характер анализа факторов формирования прибыли внутри организации. Несмотря на то что классификация затрат основана, как правило, на

объективных критериях, учет затрат не избавлен от субъективных моментов как в методике, так и в процессе реализации учета.

К основным причинам субъективности в учете затрат можно отнести: сложности

достоверного распределения накладных расходов по их носителям; проблемы учета внешних эффектов; обеспечение полноты учитываемых затрат. Среди факторов, вызывающих субъективность учета, можно выделить: выбор центра учета, на который относятся затраты; распределение накладных затрат; определение периода осуществления затрат и др. Объективность учета

зависит в первую очередь от четкости, продуманности методики учета, учетной политики.

Наибольшее количество субъективных моментов привносится на этапе группировки затрат. На практике классификация затрат достигается за счет их группировки по центрам учета и по статьям аналитического учета. При формировании счетов аналитического учета выбор, как правило, делают между организацией учета по элементам или по калькуляционным статьям. Например, аналитический учет может быть организован в разрезе элементов затрат, а группировка

затрат по калькуляционным статьям может осуществляться за счет выделения субсчетов, отражающих структуру центров учета.

90. Контроль выполнения бюджетных показателей

Ключевым элементом системы контроля за выполнением бюджетных показателей является отклонение фактических показателей от плановых. При этом предполагается использование метода исключения, в соответствии с которым менеджер сосредоточивает внимание только на значимых отклонениях и не обращает

внимания на показатели, которые выполняются удовлетворительно. В процессе контроля исполнения бюджета планируемые и фактические данные детализируются до исходных составляющих, чтобы определить, что именно привело к расхождению.

Следует различать *четыре* подхода к реализации системы контроля бюджета предприятия:

– простой анализ отклонений, ориентированный на корректировку последующих планов;

– анализ отклонений, ориентированный на последующие управленческие решения;

– анализ отклонений в условиях

неопределенности;

– стратегический подход к анализу отклонений.

Суть *простого анализа отклонений* состоит в том, что система контролирует состояние выполнения бюджета сопоставлением бюджетных показателей и их фактических значений. Если отклонение носит существенный характер, то финансовый менеджер принимает решение о необходимости вносить соответствующие коррективы в бюджет последующего периода. В противном случае никакие корректирующие действия не производятся.

В связи с этим важен вопрос о существенности издержек. В качестве критерия для определения важности издержек следует использовать итоговые бюджетные показатели, например, величину суммарного денежного потока (или сумму чистой прибыли). Имея соответствующую компьютерную программу, финансовый менеджер рассчитывает последствия конкретного отклонения фактических показателей от плановых значений на величину суммарного денежного потока.

На основании отклонения фактического суммарного денежного потока от планового значения

делается вывод о необходимости производить корректировку плана следующего периода. *Анализ отклонений, ориентированный на последующие управленческие решения,* предполагает более детальный факторный анализ влияния различных отклонений параметров бизнеса на прибыль или денежный поток.

91. Стратегический подход к анализу отклонений

Стратегический подход к анализу отклонений основан на положении о том, что оценка результатов деятельности предприятия, в частности, выполнения бюджета, должна осуществляться с учетом стратегии предприятия и поставленных целей.

В соответствии с данным подходом финансовый менеджер при проведении контроля выполнения бюджета должен анализировать

степень соответствия фактической деятельности поставленным долгосрочным целям (например, степень выполнения стратегических и долгосрочных целей в формате сбалансированной системы показателей). В случае значительных отклонений фактических данных от запланированных в бюджете (и если установлено, что отклонение произошло вследствие планирования) корректируется не только бюджет, но и стратегия компании, а также долгосрочные целевые показатели.

Данный подход не предлагает какую-либо новую вычислительную технологию контроля. Он

устанавливает отправную точку процедуры контроля бюджета: проанализировав стратегию предприятия, финансовый менеджер выбирает соответствующую этой стратегии вычислительную процедуру контроля.

Стратегия предприятия может рассматриваться в двух измерениях: ориентиры стратегической направленности (расширение, поддержание достигнутого уровня и использование достижений); стратегическое позиционирование, поддержание конкурентных преимуществ (низкие затраты и дифференциация продукции).

С этой точки зрения система

контроля выполнения бюджета является критическим по важности элементом для предприятия, которое ориентируется на стратегию использования достижений (частично – поддержание достигнутого уровня) при стратегическом позиционировании конкурентных преимуществ в направлении лидерства по издержкам. В такой ситуации предприятие вынуждено вести строгий контроль своих издержек и поступлений, детально выясняя причину отклонения от ранее спланированных сценариев.

92. Система планирования деятельности предприятия

При детализации планирования деятельности предприятия целесообразно учитывать возможности учета, поскольку не имеет смысла планировать то, что не может быть учтено. В свою очередь, структура учета (выделение центров учета, аналитический учет) должна соответствовать организации планирования. Система анализа

отклонений должна предоставлять информацию, необходимую для принятия решений, в том числе для совершенствования системы планирования.

Использование системы анализа отклонений от бюджета в системе оплаты труда способно повысить как заинтересованность работников в повышении показателей предприятия, обеспечить лучшую согласованность целей работников и предприятия в целом, так и улучшить качество планирования. Планирование и нормирование являются мощными инструментами, которые могут быть применены как для выявления транзакционных

издержек деятельности предприятия, так и для выработки мероприятий по их снижению.

Основными целями планирования являются:

- создание системы контроля;
- мотивация и стимулирование;
- разработка стратегии деятельности предприятия;
- анализ резервов и возможностей, разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия;
- оптимальное распределение ресурсов;
- снижение рисков.

Система планирования —

определяющий элемент системы бюджетирования. Модель планирования, степень детализации планов – определяющий фактор как при построении системы отчетности, так и при анализе отклонений.

Система планирования включает следующие элементы:

- процедура составления бюджета;
- процедура утверждения бюджета;
- форма бюджета (план прибыли, бюджет денежных средств, баланс);
- распределение обязанностей по планированию и анализу,

структура центров учета;

— схема формирования финансовых результатов, методы разнесения затрат;

— состав используемых нормативов.

93. Анализ денежных потоков

Существует несколько подходов к анализу отчета о движении денежных средств (ОДДС). Один из них – *интерпретационный анализ ОДДС*, осуществляемый топ-менеджментом компании, второй – *коэффициентный анализ ОДДС* финансового менеджера. Для управляющего предприятием или финансового менеджера важно выбрать оптимальный вариант и рассматривать содержание отчета, прибегая к сравнению в ретроспективе.

Основой финансового анализа являются взаимоотношения, существующие между тремя промежуточными итогами отчета о движении денежных средств: денежным потоком от основной деятельности, денежным потоком от инвестиционной деятельности и денежным потоком от деятельности по финансированию. Данная информация служит основой для дальнейшего анализа денежных потоков.

Первый метод анализа ОДДС – интерпретационный (анализ абсолютных значений), предназначен как для финансовых, так и для нефинансовых менеджеров.

Сущность данного метода заключается в анализе данных отчета без использования расчетных финансовых коэффициентов. Описывая структуру денежного потока от операционной деятельности, следует обращать внимание на следующие моменты:

- целевое использование денежного потока от операционной деятельности;

- анализ отрицательного и положительного денежного потока от операционной деятельности;

- определение факторов, влияющих на денежный поток от операционной деятельности;

- анализ общих сумм и порядка

использования амортизационных отчислений, сравнение сумм амортизационных отчислений с общей суммой инвестиций на производственное и технологическое развитие, осуществленное предприятием;

– влияние изменений счетов оборотного капитала на денежный поток от операционной деятельности.

Основное значение финансового анализа деятельности предприятия заключается в оценке возможности предприятия генерировать денежные потоки. Информационной базой такого финансового анализа выступает отчет о движении

денежных средств, составленный
прямым и косвенным методом.

94. Отчет о движении денежных средств

Существует два основных подхода к построению отчета о денежных средствах: прямой и косвенный. В прямом методе анализируются валовые денежные потоки по их основным видам: выручка от реализации, оплата счетов поставщиков, выплата заработной платы, закупка оборудования, привлечение и возврат кредитов, выплата процентов по ним и т. п. Источником информации для

составления такого отчета служат данные бухгалтерского учета.

Косвенный метод базируется на принципах анализа финансовых ресурсов. Исходной базой расчета выступает чистая прибыль, которая путем последовательных корректировок доводится до величины чистого денежного потока.

Прямой и косвенный методы расчета денежного потока противопоставляют друг другу следующим образом: прямой метод исходит из принципа «сверху-вниз» – от выручки к денежному потоку; косвенный метод базируется на принципе «снизу-вверх» – от чистой прибыли к денежному потоку. При

этом имеют в виду расположение показателей выручки и чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках, где выручка стоит в самом верху отчета, а чистая прибыль – один из самых последних его показателей.

Оценивая эффективность деятельности компании посредством анализа финансовой отчетности, важно использовать не только прошлые данные, но и будущие приблизительные данные. Приблизительный анализ – это попытка предсказать ситуацию, которая сложится в ближайшем обозримом будущем.

Один из подходов к проведению

приблизительного финансового анализа состоит в изучении текущего отчета о движении денежных средств и прогнозировании тех событий, которые, скорее всего, произойдут в будущем периоде (например, закупки, дивидендные выплаты, погашение долговых обязательств и т. д.) и тех, которых, скорее всего, не будет (непредвиденные, экстраординарные события).

Очевидно, что достоверность приблизительного анализа зависит от способности финансового аналитика предсказывать будущие события, но помимо этого приблизительный анализ является логическим следствием финансового анализа

отчета о движении денежных средств.

95. Инвестиционная деятельность предприятия

Инвестиционная

деятельность предприятия —

неотъемлемая часть его общей хозяйственной деятельности. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки, расширять производственные мощности, повышать конкурентоспособность продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно находить пути

для выгодного инвестирования капитала.

В самом общем виде *инвестиции* определяются как денежные средства, банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности или других видов деятельности в целях получения прибыли. Экономическое определение инвестиций трактуется как расходы

на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

Инвестиции представляют собой использование финансовых ресурсов в форме краткосрочных или долгосрочных капиталовло

жений. По видам инвестиции делятся на рискованные (венчурные), прямые, портфельные и аннуитеты.

Венчурный капитал

представляет собой инвестиции в новых сферах деятельности, связанных с большим риском. Венчурный капитал инвестируется в расчете на быструю окупаемость

вложенных средств. Он сочетает в себе различные формы капитала: ссудного, акционерного, предпринимательского.

Прямые инвестиции

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

Портфельные инвестиции

связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение совокупности различных ценных бумаг и других активов.

Аннуитеты — инвестиции,

приносящие вкладчику

определенный доход через
регулярные промежутки времени,
представляют собой вложения
средств в страховые и пенсионные
фонды.

96. Инвестиционные проекты и проектный анализ

Планируемые, реализуемые и осуществленные инвестиции принимают форму *инвестиционных проектов*. Эти проекты необходимо оценивать по различным критериям, и прежде всего на основе сопоставления затрат на проект и результатов его реализации. Для этого проводят проектный анализ, необходимый на всех стадиях реализации проекта и, особенно, — на стадии его разработки.

Проектным анализом

называется анализ доходности инвестиционного проекта на основе сопоставления затрат на проект и выгод, которые будут от него получены.

Различают следующие виды анализа:

1. *Технический анализ*, на основе которого определяются наиболее подходящие для данного инвестиционного проекта техника и технология.

2. *Коммерческий анализ*, охватывающий анализ рынка сбыта той продукции, которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта.

3. *Институциональный анализ*, в задачу которого входит оценка организационно-правовой, административной, рыночной среды, в которой будут реализовываться проект и приспособление его к этой среде, особенно к требованиям государственных организаций.

4. *Социальный (социально-культурный) анализ*, задача которого состоит в том, чтобы исследовать воздействие проекта на социальную среду, добиваться благожелательного или хотя бы нейтрального отношения к проекту со стороны общества.

5. *Анализ окружающей среды*, на основе которого выявляется и дается экспертная оценка ущербу,

наносимому проектом окружающей среде, и одновременно формируются предложения по смягчению или предотвращению этого ущерба.

6. Финансовый анализ.

7. Экономический анализ.

Финансовый и экономический анализы являются ключевыми, базируются на сопоставлении затрат и выгод от проекта, но отличаются подходами к их оценке. Если экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (страны), то финансовый анализ – только с точки зрения предприятия, его собственников, кредиторов и инвесторов.

97. Основные методы анализа инвестиционных проектов

К основным методам анализа инвестиционных проектов относятся:

1. *Метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли.* Этот метод базируется на расчете отношения средней за период жизни проекта чистой бухгалтерской прибыли и средней величины инвестиций (затраты основных и

оборотных средств) в проект. Выбирается проект с наибольшей средней бухгалтерской нормой прибыли. Основным достоинством данного метода является простота его для понимания, доступность информации, несложность вычисления. Недостатком является то, что он не учитывает неденежный (скрытый) характер некоторых видов затрат.

2. *Метод расчета периода окупаемости проекта.* Вычисляется количество лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат, то есть определяется момент, когда денежный поток доходов сравнивается с суммой денежных

потоков затрат. Выбирается проект с наименьшим сроком окупаемости. Данный метод игнорирует возможность реинвестирования доходов и временную стоимость денег.

3. *Метод чистой настоящей (текущей) стоимости.* Чистая настоящая стоимость проекта определяется как разница между суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков доходов и суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков затрат, то есть как чистый денежный поток от проекта, приведенный к настоящей стоимости. Коэффициент дисконтирования при этом

принимается равным средней стоимости капитала. Проект одобряется, если чистая настоящая стоимость проекта больше нуля.

4. *Метод внутренней нормы рентабельности.* В соответствии с этим методом все поступления и затраты по проекту приводятся к настоящей стоимости по ставке дисконтирования, полученной не на основе задаваемой извне средней стоимости капитала, а на основе внутренней ставки рентабельности самого проекта, которая определяется как ставка доходности, при которой настоящая стоимость поступлений равна настоящей стоимости затрат, то есть чистая

настоящая стоимость проекта равна нулю. Полученная таким образом чистая настоящая стоимость проекта сопоставляется с чистой настоящей стоимостью затрат. Одобрятся проекты с внутренней нормой рентабельности, превышающей среднюю стоимость капитала.

98. Анализ чувствительности моделей инвестиционных проектов

Целью

анализа

чувствительности

является

определение

степени

влияния

различных факторов на финансовый

результат проекта.

В качестве

интегральных

показателей,

характеризующих

финансовый

результат проекта, используются

обычно следующие показатели:

- внутренний коэффициент рентабельности;
- срок окупаемости проекта;
- чистая приведенная величина дохода;
- индекс прибыльности.

Факторы, варьируемые в процессе анализа чувствительности, можно разделить на две основные группы:

- факторы, влияющие на объем поступлений;
- факторы, влияющие на объем затрат. *В качестве варьируемых факторов принимаются следующие:*
- физический объем продаж как следствие емкости рынка, доли предприятия на рынке, потенциала

роста рыночного спроса;

– продажная цена и тенденции ее изменений;

– прямые (переменные) издержки и тенденции их изменений;

– постоянные издержки и тенденции их изменений;

– требуемый объем инвестиций;

– стоимость привлекаемого капитала в зависимости от условий и источников его формирования;

– в отдельных случаях – показатели инфляции.

Эти факторы можно отнести к разряду *непосредственно влияющих* на объемы поступлений и затрат. Однако кроме факторов прямого

действия есть факторы, которые можно условно назвать *косвенными* (факторы времени). Факторы времени могут оказывать на финансовый результат проекта разнонаправленное действие.

В качестве факторов времени, оказывающих негативное влияние, можно выделить следующие:

— длительность технологического цикла изготовления продукта или услуги;

— время, затрачиваемое на реализацию готовой продукции;

— время задержки платежей.

Среди позитивных факторов времени можно назвать задержку оплаты за поставленное сырье,

материалы и комплектующие изделия, а также период времени поставки продукции с момента получения авансового платежа при реализации продукции и услуг на условиях предоплаты.

99. Задачи инвестиционного планирования

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. В этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от состояния окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов

и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основные задачи инвестиционного планирования:

– определение потребности в инвестиционных ресурсах;

– определение возможных источников финансирования и взаимодействие с потенциальными инвесторами;

– оценка стоимости инвестиционных ресурсов;

– подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств;

– разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Целями инвестирования могут являться приобретение нового оборудования с целью

расширения производства и увеличения прибыли от дополнительных продаж, обновление изношенного и устаревшего оборудования для повышения эффективности затрат. В данном случае обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов. Инвестиции могут также затрагивать расходы, связанные с продвижением товара на рынок для увеличения объемов продаж.

По форме осуществления все инвестиции можно разделить на две

основные группы:

– *портфельные инвестиции* – вложения капитала в группу проектов, например, приобретение ценных бумаг различных предприятий с целью получения прибыли от купли-продажи данных бумаг. Портфельные инвестиции, как правило, не имеют своей целью получение реального контроля над деятельностью того или иного предприятия;

– *реальные инвестиции* – финансовые вложения в конкретный, как правило, долгосрочный, проект, обычно связанный с приобретением реальных активов и установлением

реального контроля над процессом осуществления данного проекта.

100. Правила эффективного планирования инвестиций

Выполнение ряда основных правил позволяет планировать будущие капиталовложения наиболее эффективно.

Перед тем как принять решение об инвестиции, очень важно определить проблему, которая будет решена в результате ее осуществления. В большинстве случаев существует несколько путей

достижения цели инвестиций, и очень важно определить оптимальный путь в самом начале планирования.

Большинство капиталовложений не зависят друг от друга. Это означает, что выбор одного капиталовложения не мешает выбрать и любое другое. Тем не менее есть обстоятельства, в которых инвестиционные проекты конкурируют между собой по своим целям, например, в том случае, когда рассматриваются два возможных пути решения одной и той же проблемы.

Другой тип инвестиций касается последовательных затрат,

совершаемых в дополнение к первоначальному вложению. Любые капиталовложения в здания и оборудование обычно содержат дополнительные будущие затраты на поддержание их в рабочем состоянии, усовершенствование и частичную замену в течение нескольких последующих лет. Такие будущие затраты следует рассматривать уже на первой стадии принятия решения.

Успех долгосрочных инвестиций полностью зависит от вероятности будущих событий и фактора неопределенности. Недостаточно предполагать, что прошлые условия и опыт останутся неизменными и

будут применимы к новому проекту. Здесь может помочь тщательный анализ изменений отдельных переменных, таких как объем продаж, цены и стоимость сырья и т. д.

Инвестиционный процесс всегда связан с риском, и чем длительнее проект и сроки его окупаемости, тем он рискованнее. В связи с этим при принятии решения необходимо учитывать фактор времени. Для того чтобы более корректно оценить будущие доходы от инвестиционной деятельности, требуется использовать специальные математические метод перевода величин этих будущих денежных

ПОТОКОВ В СОПОСТАВИМЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ
ВЕЛИЧИНЫ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ.

101. Бизнес-план предприятия

В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования является бизнес-план. Традиционно он выступал инструментом малого и среднего бизнеса, нуждавшегося во внешней помощи (партнера или инвестора) для реализации конкретных проектов. Сегодня бизнес-планы разрабатываются практически всеми ведущими зарубежными компаниями на постоянной основе.

Возрастание роли бизнес-плана в планировании особенно отчетливо

проявилось в последние десятилетия. Связано это было со следующими причинами:

1. Возрастание сложности внешней хозяйственной среды потребовало от компаний высокой гибкости в управлении, умения постоянно просчитывать множество вариантов управленческих решений в комплексе, с учетом всех факторов.

2. Возросла роль стратегического маркетинга, умения находить и оценивать возможные новые, перспективные направления хозяйственной деятельности. В этих условиях бизнес-план необходим для экономической оценки перспективных возможностей,

существующих на рынке.

3.

Расширилась

самостоятельность

производственных подразделений.

Обособление хозяйственных систем,

при необходимости интеграции

решений по части инвестиционной

политики и оценки их

привлекательности с точки зрения

финансового результата, сделало

бизнес-план популярным

инструментом планирования бизнеса

в рамках крупных компаний.

Бизнес-план – это план развития

бизнеса на предстоящий период, в

котором сформулированы предмет,

основные цели, стратегии,

направления и географические

регионы хозяйственной деятельности; определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на рост/снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия.

Бизнес-план всегда имеет адресата. Им может быть партнер, инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления, поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован.

102. Финансовый раздел бизнес-плана

Цель финансового раздела бизнес-плана заключается в том, чтобы сформулировать и представить детальную систему проектных показателей, отражающих ожидаемые финансовые результаты деятельности компании. При этом финансовый план не должен расходиться с материалами, представленными в остальных частях бизнес-плана.

Для уже существующего бизнеса, который планирует расширить масштабы своей

деятельности, целесообразно представить финансовые данные за предыдущие годы. Необходимо также в ясной и сжатой форме изложить все исходные предположения, которые стали основой представляемых проектных показателей. Необходимо также рассмотреть в финансовом плане несколько возможных сценариев развития компании.

Финансовый план обязательно должен содержать планируемый график выполнения (календарный план) работ в рамках проекта. Календарный план должен включать перечень основных этапов реализации проекта и потребности в

финансовых ресурсах для осуществления каждого из них.

Планирование не обязательно надо осуществлять с привязкой к конкретным датам. Планирование может быть, например, с указанием срока в днях, необходимого для реализации каждой стадии проекта, а также с указанием на возможность параллельной реализации различных стадий проекта. Для удобства можно выбрать условную дату начала проекта и далее планировать деятельность компании с привязкой к выбранной условной дате.

Желательно включить в финансовый план несколько дополнительных документов:

прогноз объемов реализации, план движения денежных средств (то есть план потоков денежных средств), план прибылей и убытков (этот документ показывает, как будет формироваться и изменяться прибыль), прогнозный баланс активов и пассивов предприятия (структура этого документа соответствует структуре общепринятого отчетного баланса предприятия), расчет точки безубыточности (показывает уровень продаж, необходимый для покрытия затрат при данном масштабе производства). Помимо этого, делается расчет интегральных показателей (срок окупаемости

проекта, чистый приведенный доход, индекс прибыльности, внутренний коэффициент рентабельности) и других финансовых показателей.

103. Основные источники собственного и заемного капитала

Ресурсное обеспечение предприятия – необходимое условие его развития. Наличие финансовых ресурсов также определяет возможности формирования заемного капитала на промышленных предприятиях. Функциональными подсистемами ресурсного обеспечения предприятия являются привлечение финансовых

ресурсов и оценка их эффективности.

В целом финансовое управление формированием заемного капитала предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации финансовых решений, регулирующих процесс привлечения заемных средств, а также определяющих наиболее рациональный источник финансирования заемного капитала в соответствии с потребностями и возможностями развития предприятия. Перед тем как привлекать заемный капитал, предприятие-заемщик должно четко определить цели и направления

использования земных средств, сопоставить их эффективность и цену привлечения.

На первоначальном этапе формирования заемного капитала необходимо определиться с источниками и объемами привлечения финансовых ресурсов, затем производится оценка эффективности определенного источника привлечения ресурсов, оптимизация форм привлечения, оценка риска, связанного с формированием капитала. Основными объектами управления при формировании заемного капитала являются его стоимость (цена) и структура.

Обязательным условием для эффективного управления формированием заемного капитала предприятия является реализация программы привлечения предприятием заемных средств в соответствии с единой стратегией. Другие факторы, определяющие эффективность управления заемным капиталом, — развитость финансового (фондового, кредитно-банковского) рынка и его инфраструктуры, обеспечивающей организацию движения финансовых потоков, доступность финансовой информации для принятия управленческих решений, устойчивость денежного обращения

И Т. Д.

104. Основные инструменты рынка капитала

Для привлечения иностранных инвестиций крупные российские компании располагают возможностью выхода на зарубежные фондовые рынки без допуска к листингу на биржах. Для этого они могут использовать американские (ADR) и немецкие (GDR) депозитарные расписки на уже эмитированные ими акции, обращающиеся на российском рынке. Акции российского эмитента

депонируются в российском отделении какого-нибудь крупного американского (или немецкого) банка, который становится их номинальным держателем. В свою очередь, банк выпускает ADR, которые являются свидетельством его владения акциями российской компании и гарантией для иностранного инвестора выплаты ему дивидендов. На американской (или немецкой) бирже осуществляется торговля не самими акциями, а выпущенными банком депозитарными расписками.

Наряду с основными финансовыми инструментами (акциями и облигациями) на

фондовом рынке обращается большое число производных ценных бумаг. *Производные финансовые активы (деривативы)* выпускаются, как правило, не с целью приобретения дополнительного капитала, а для того, чтобы застраховать (хеджировать) риск возможных потерь от владения основными финансовыми активами. Наиболее известными производными инструментами являются фьючерсы и опционы.

Фьючерсы (фьючерсные контракты) предполагают покупку или продажу какого-либо актива в будущем по цене, зафиксированной в момент заключения фьючерсной

сделки. В качестве основного актива необязательно должна выступать какая-нибудь ценная бумага: им может являться иностранная валюта, нефть, металл, зерно и другие товары, торговля которыми осуществляется на различных биржах.

Опционный контракт – это контракт, который, в обмен на премию, предоставляет покупателю право (без обязательства) на покупку или продажу финансового актива по цене исполнения у продавца опциона в течение определенного периода времени или на определенную дату (дату истечения срока опциона). Право на покупку каких-либо

активов называется *опцион колл*, а право на продажу – *опцион пут*.

105. Средневзвешенная стоимость капитала

Средневзвешенная стоимость капитала применяется в финансовом анализе для измерения стоимости капитала компании. Данный показатель широко используется многими предприятиями в качестве ставки дисконтирования для финансируемых проектов, поскольку текущая стоимость капитала является логичным показателем «цены» капитала.

Компания может привлекать денежные средства из двух источников: собственного капитала и

заемного капитала. Собственный капитал акционерного общества, в свою очередь, состоит из двух категорий: обыкновенных акций и привилегированных акций. Показатель средневзвешенной стоимости капитала учитывает относительные веса каждого компонента и ожидаемую стоимость привлечения капитала для компании.

Средневзвешенная стоимость капитала – это общая стоимость всего капитала, рассчитанная как сумма относительной доходности собственного капитала и заемного капитала, умноженных на их удельные доли в структуре капитала.

Поскольку в процессе

определения средневзвешенной стоимости капитала измеряется ожидаемая стоимость нового (или привлекаемого) капитала, необходимо использовать рыночные оценки стоимости каждой составляющей, а не данные из бухгалтерской отчетности, которые могут значительно отличаться от рыночной оценки.

Другие, более редкие, источники финансирования, такие как конвертируемые облигации, конвертируемые привилегированные акции и прочие, будут включаться в формулу только в случае, если они присутствуют в значительных объемах, поскольку стоимость

подобного финансирования обычно отличается от стоимости финансирования за счет облигаций и акций.

Налоговый вычет сохраняют в формуле, не учитывая в стоимости заемных средств.

Средневзвешенная стоимость капитала = доля обыкновенных акций × стоимость капитала обыкновенных акций + доля привилегированных акций × стоимость капитала привилегированных акций + доля заемного капитала × стоимость заемного капитала × (1 × ставка налога).

106. Структура капитала и теория Модильяни— Миллера

Теория Модильяни-Миллера основывается на предположении, что с увеличением зависимости компании от внешних источников финансирования владельцы акций немедленно скорректируют свою оценку фирмы, чтобы отразить возросший риск, связанный с привлечением заемных средств, и потребовать в то же время более

высокую прибыль. Это, в свою очередь, увеличит цену собственного капитала для фирмы и полностью компенсирует прибыль, полученную за счет использования заемных средств.

Если оценка временно изменилась, то общая рыночная стоимость будет сохраняться за счет немедленных арбитражных операций на рынке, когда акционеры будут продавать свои акции и долговые обязательства и, используя личные займы, будут стремиться получить прибыль за счет различия цен в других компаниях. Следовательно, согласно теории Модильяни-Миллера, решение о структуре

капитала не имеет смысла, поскольку степень финансовой зависимости фирмы не имеет никакого значения. ^э *Данная теория справедлива только при двух условиях:*

1. Торговля акциями и облигациями ведется в условиях «совершенного рынка».

Несмотря на постоянное развитие рынков капитала в течение последних десятилетий, совершенных рынков пока еще не существует. Это особенно справедливо для частных компаний и тех компаний, чьи акции продаются на вторичных рынках.

2. Отсутствие различий в

налогообложении заемного и акционерного капиталов. Это допущение неприменимо для рыночной экономики. На практике действующая система налогообложения дает значительные выгоды при финансировании за счет заемных средств, поскольку налоги выплачиваются после вычета процентов.

Модильяни и Миллер позже усовершенствовали свою теорию, чтобы учесть налоговую скидку по процентным платежам. Они сделали вывод, что вследствие налоговой скидки на процентные платежи по займам с ростом финансовой зависимости средневзвешенная

стоимость капитала компании будет продолжать падать до тех пор, пока не минимизируется на уровне, когда компания полностью финансируется за счет заемных средств.

107. Метод капитализации доходов для определения стоимости предприятия

Метод капитализации доходов для определения стоимости предприятия заключается в расчете текущей стоимости будущих доходов, полученных от использования объекта с помощью коэффициента капитализации:

$V = I / R$, где V – стоимость предприятия; I – периодический доход; R – коэффициент капитализации.

Метод прямой капитализации применяется в тех случаях, когда:

– имеется достаточное количество данных для оценки дохода;

– доход с недвижимости является стабильным или, по крайней мере, ожидается, что текущие денежные доходы приблизительно будут равны будущим или темпы их роста умеренны. Это касается, например, объектов с четко определенной арендной платой на несколько лет

вперед.

В силу того, что текущая стоимость будущих доходов очень чувствительна к изменениям коэффициента капитализации, необходимо располагать точными рыночными указаниями о его величине.

Основное преимущество данного метода – простота расчетов. Другое преимущество состоит в том, что метод прямой капитализации, в конечном счете, непосредственно отражает рыночную конъюнктуру. Это связано с тем, что при его применении, как правило, берется достаточно большое количество сделок с недвижимостью и

проводится их анализ с точки зрения дохода и стоимости.

Однако метод капитализации доходов для определения стоимости предприятия не следует применять в тех случаях, когда:

– отсутствует информация о рыночных сделках;

– если объект еще не построен, а значит, не вышел на режим стабильных доходов;

– когда объект подвергся серьезным разрушениям в результате стихийного бедствия, то есть требует серьезной реконструкции.

Практическое применение метода капитализации предусматривает выполнение

следующих *основных этапов*:

1. Проведение анализа финансовой отчетности.

2. Выборы величины прибыли, которая будет капитализирована.

3. Расчет адекватной ставки капитализации.

4. Определение предварительной величины стоимости предприятия.

5. Внесение необходимых поправок с учетом ликвидности оцениваемого имущества, перспектив развития предприятия и других неденежных факторов.

108. Сравнительный подход в оценке стоимости предприятия

Данный метод основан на *принципе замещения*: покупатель не купит объект недвижимости, если его стоимость превышает затраты на приобретение на рынке схожего объекта, обладающего такой же полезностью. Сравнительный подход в основном используется там, где имеется достаточная база данных о сделках купли-продажи.

Основные преимущества сравнительного подхода:

1. Оценка основана на ретроинформации и, следовательно, отражает фактические результаты производственно-финансовой деятельности предприятия.

2. Цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке, а значит, является реальным отражением спроса и предложения.

Сравнительный (рыночный) подход включает в себя три основных метода:

- метод рынка капитала;
- метод сделок;
- метод отраслевых

коэффициентов. Отбор предприятий для сравнения производят по следующим критериям:

- принадлежность к тем или иным отрасли, региону;
- вид выпускаемой продукции или услуг;
- диверсификация продукции или услуг;
- стадия жизненного цикла, на которой находится предприятие;
- размеры предприятия, стратегия его деятельности, финансовые характеристики.

Суть *метода отраслевых коэффициентов* заключается в том, что на основе анализа практики продаж бизнеса в той или иной

отрасли выводится определенная зависимость между ценой продажи предприятия и каким-либо показателем.

Метод рынка капитала основан на рыночных ценах акций сходных предприятий. Предполагается, что инвестор, действуя по принципу замещения, может инвестировать либо в оцениваемое им предприятие, либо в сходные предприятия. Этот метод основывается на финансовом анализе оцениваемого и сопоставимых предприятий.

При отборе предприятий-аналогов учитываются следующие *признаки сопоставимости*: тождественность ассортимента

продукции, объема и качества производимой продукции, стадий развития предприятий и размеров производственной мощности; сопоставимость стратегии развития предприятий, финансовых характеристик предприятий.

109. Затратный подход в оценке стоимости предприятия

Затратный (имущественный) подход к оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия с точки зрения издержек. Чтобы использовать данный метод, необходимо предварительно провести оценку обоснованности рыночной стоимости каждого актива предприятия в отдельности, затем

определить текущую стоимость обязательств и, наконец, из обоснованной рыночной стоимости суммы активов предприятия вычесть текущую стоимость всех его обязательств. Результат показывает оценочную стоимость собственного капитала предприятия.

Базовая формула при использовании затратного подхода: собственный капитал = активы – обязательства.

Данный подход представлен двумя основными методами:

- методом стоимости чистых активов;
- методом ликвидационной стоимости. *Метод стоимости*

чистых активов включает в себя выполнение нескольких этапов:

1. Определение обоснованной рыночной стоимости машин и оборудования.

2. Оценка нематериальных активов.

3. Определение рыночной стоимости финансовых вложений, как долгосрочных, так и краткосрочных.

Метод ликвидационной стоимости включает следующие этапы:

1. Анализируется последний балансовый отчет.

2. Разрабатывается календарный график ликвидации активов, так как

продажа различных видов активов предприятия требует различных временных периодов.

3. Определяется валовая выручка от ликвидации активов.

4. Оценочная стоимость активов уменьшается на величину прямых затрат. К прямым затратам, связанным с ликвидацией предприятия, относятся комиссионные оценочным и юридическим фирмам, налоги и сборы, которые платятся при продаже.

5. Ликвидационная стоимость активов уменьшается на расходы, связанные с владением активами до их продажи, включая затраты на

сохранение запасов готовой продукции и незавершенного производства.

6. Прибавляется (или вычитается) операционная прибыль (убытки) ликвидационного периода.

7. Вычитаются преимущественные права на выходные пособия и выплаты работникам предприятия, требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого предприятия, задолженность по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды и т. д.

110. Формы антикризисного управления предприятием

Формы антикризисного управления различаются в зависимости от стадий кризисного развития предприятия.

1. *Антикризисное управление в период стабильного развития, являющееся инструментом текущего управления.* Цель данной формы управления – мониторинг и анализ отклонений от намеченного

развития предприятия, ранняя идентификация возможности возникновения кризисных ситуаций, а также анализ влияющих на предприятие факторов.

Антикризисные методы, используемые руководством предприятия на данном этапе, будут направлены на повышение стабильности предприятия и эффективности его работы. Их можно условно разделить на две части:

— методы, используемые для повышения эффективности производства и реализации продукции, а также управления предприятием;

— методы диагностики состояния предприятия и анализа отклонений.

2. *Управление в период нестабильности производства* охватывает управление предприятием в условно стабильном и нестабильном состоянии. Если первый тип управления характеризуется небольшим спадом производства, падением доходности, то второй тип — управлением в условиях убыточности. Основная цель антикризисного управления на данном этапе — возврат предприятия к стабильному состоянию. Руководство использует методы финансовой стабилизации,

уменьшения издержек, методы по стимулированию персонала предприятия.

3. *Управление в период кризисного состояния* – управление предприятием в условиях неплатежеспособности. Это является основным отличием от управления в период нестабильности. Основная цель (если это необходимо и возможно) – не допустить банкротства. На данном этапе могут быть использованы такие методы, как реструктуризация или досудебная санация.

4. *Управление в условиях процедур банкротства* является, по сути, исполнением процедур

банкротства и проводится
назначаемым (внешним либо
конкурсным) управляющим.
Основная особенность
антикризисного управления
проявляется в возможности,
используя методы антикризисного
управления, не столько
нормализовать сложившуюся
кризисную ситуацию, сколько
придать предприятию импульс к
дальнейшему развитию.

111. Основные принципы системы антикризисного управления

Система антикризисного управления должна отвечать следующим принципам.

1. **Готовность** руководства предприятия к возможному нарушению финансовой стабильности. Теория антикризисного управления исходит из того, что существующее финансовое

равновесие предприятия очень неустойчиво.

2. Ранняя диагностика развития кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Учитывая, что угроза банкротства предприятия реализует самый высокий уровень катастрофического риска, она должна диагностироваться на самых ранних стадиях для своевременного использования возможностей ее нейтрализации.

3. Бюджетирование. Наличие системы бюджетирования и планирования деятельности, которая позволяет наиболее точно идентифицировать и оценивать

отклонения финансовых показателей деятельности предприятия.

4. Дифференциация отклонений по степени их опасности для финансового развития предприятия. Финансовый менеджмент использует в процессе диагностики банкротства организации большое количество различных индикаторов. Эти индикаторы фиксируют различные аспекты финансовой деятельности организации, характер которых с позиции генерирования угрозы банкротства неоднозначен.

5. Классификация внешних факторов, влияющих на предприятие, и постоянный мониторинг их изменений. Выявление факторов, под

воздействием которых происходят изменения, приводящие к кризису.

6. Срочность реагирования на отдельные кризисные явления в финансовом развитии предприятия. В соответствии с теорией антикризисного финансового управления каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом предприятия, но и порождает новые, сопутствующие ему кризисные финансовые явления.

7. Адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому равновесию. Используемая система механизмов

по нейтрализации угрозы банкротства связана с финансовыми затратами или потерями, вызванными сокращением объемов операционной деятельности, а также приостановкой реализации инвестиционных проектов.

112. Риски в предпринимательско деятельности предприятия

Любое предприятие несет риски, связанные с его производственной, коммерческой и другой деятельностью, а руководство предприятия отвечает за последствия принимаемых управленческих решений. Фактор риска заставляет предприятие экономить финансовые и материальные ресурсы, обращать особое внимание на расчеты

эффективности новых проектов, коммерческих сделок и т. д. Фактор риска в предпринимательской деятельности особенно увеличивается в периоды нестабильного состояния экономики, сопровождаемого инфляционными процессами, сверхдорогими кредитами и т. п.

Риск в предпринимательстве —

это вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений.

Предпринимательский риск в деятельности предприятия можно подразделить на производственный, финансовый и инвестиционный.

Производственный риск связан непосредственно с хозяйственной деятельностью предприятия. Под производственным риском обычно понимают вероятность (возможность) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски в реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства.

Финансовый риск – это вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо

операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с ценными бумагами, то есть риск, который следует из природы финансовых операций. К финансовым рискам относятся кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск упущенной финансовой выгоды.

В инвестиционной деятельности предприятия можно выделить *риск инвестирования в ценные бумаги*, или «портфельный риск», который характеризует степень риска снижения доходности конкретных ценных бумаг и сформированного портфеля ценных бумаг, а также риски, связанные с

вложениями в организацию новых направлений деятельности предприятия (*венчурные риски*).

113. Ценовой риск

Ценовой риск – это риск потерь (прямых убытков либо недополученной прибыли) в результате неблагоприятного изменения рыночных цен.

Большинство финансовых институтов (банки, страховые компании, пенсионные фонды) осуществляют свою деятельность в большей мере за счет заемных средств (банковские и пенсионные вклады, страховые взносы). Полученные средства инвестируются институциональными инвесторами в различные рынки – фондовые,

государственных ценных бумаг, товарные рынки, рынки недвижимости. Каждый финансовый институт через некоторый период времени должен выполнить свои обязательства по выплате заемных средств. При этом под влиянием рыночных колебаний стоимость финансового актива может измениться в неблагоприятную для институционального инвестора сторону, что приведет к затруднениям по выполнению текущих обязательств перед клиентами или вкладчиками.

Ценовой риск ограничен по сфере своего проявления. В отличие от валютного и процентного рисков,

затрагивающих практически всех участников финансовых рынков, с ценовым риском сталкиваются только те участники рынка, которые работают с ценными бумагами либо другими торгуемыми ценностями (драгоценными металлами и т. п.).

По величине возможных потерь, вероятных в рамках нормальной рыночной конъюнктуры, ценовой риск часто доминирует как по сравнению с процентным, так и по сравнению с валютным риском.

Ценовой риск можно подразделить на три причинных составляющих:

– инвестиционный риск, как риск обесценения инвестиций;

– риск ликвидности, как риск отсутствия покупателей при необходимости оперативной реализации бумаг;

– риск хеджирования, как риск невозможности хеджирования позиции.

Необходимо отметить, что такое деление в определенной степени условно, поскольку рассматриваемые и разделяемые в отдельные виды рисков события тесно связаны между собой как по экономическому смыслу, так и по вероятностным параметрам.

114. Финансовый риск и финансовый леверидж

Деятельность любого предприятия связана с определенным риском. Риск, определяемый структурой источников капитала, называется *финансовым риском*. Одна из важных характеристик финансового риска – это соотношение между собственным и заемным капиталом. Привлечение дополнительных заемных средств выгодно предприятию с точки зрения

получения дополнительной прибыли, при условии превышения рентабельности совокупного капитала над рентабельностью заемного.

При этом необходимо учитывать, что проценты за использование заемного капитала необходимо платить в полном объеме и в срок. При уменьшении объема продаж, перебоев с поставками комплектующих или сырья, кадровых проблемах и т. д. риск банкротства у предприятия с большими расходами по обслуживанию займов значительно возрастает. Как следствие увеличения финансового риска, увеличивается и цена на

дополнительно привлекаемый капитал.

Лeverидж («рычаг») – это термин, в применении к экономике означающий некоторый фактор, при небольшом изменении которого сильно меняются связанные с ним показатели. Использование фактора дополнительного (заемного) капитала рассматривается как усиление собственного капитала с целью получения большей прибыли.

Коэффициент финансового левериджа (плечо финансового рычага) определяется как отношение заемного капитала к собственному капиталу. Коэффициент финансового

левериджа прямо пропорционален финансовому риску предприятия.

Показатель коэффициента финансового левериджа правильнее рассчитывать не по данным бухгалтерской отчетности, а по рыночной оценке активов. Чаще всего у успешно действующего предприятия рыночная стоимость собственного капитала превышает балансовую стоимость, а значит, меньше значение показателя коэффициента финансового левериджа и ниже уровень финансового риска.

Эффект финансового рычага (ЭФР) возникает за счет разницы между рентабельностью активов и

стоимостью заемных средств, он показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств. Нормальное значение ЭФР составляет 0,3–0,5.

115. Определение типа риска и его измерение

Определение типа риска – это процесс, в котором руководство компании систематически и непрерывно определяет те текущие и потенциальные риски, которые могут иметь неблагоприятные последствия для фирмы. Очевидно, что если потенциальный риск не установлен, то для фирмы невозможно предпринять действия по его минимизации.

Большинство профессиональных

величина каждой потери).

В общем случае степень воздействия каждого фактора риска больше зависит от значимости, чем от частоты потерь. Риск с потенциалом катастрофического ущерба, даже если его вероятность весьма мала, является более серьезной угрозой, чем риск, который, по ожиданиям, происходит более часто, но приносит малые потери.

Существует несколько способов измерения тяжести потерь, из которых наиболее распространенными являются:

- оценка максимальных потерь;
- оценка средних потерь.

Максимальная потеря – это денежная оценка размера потерь, связанная со сценарием самого худшего случая, в то время как средняя потеря – это денежная оценка размера потерь, связанная со случаем конкретной опасности (таким как пожар на заводе), с учетом широкого диапазона возможных значений потерь, которые может повлечь данная угроза.

Комбинируя вероятности наступления случаев с денежными оценками потерь, управляющий рисками может получить полное распределение вероятностей потерь от пожара, которое и является целью определения типа риска и его

измерения. С установленным набором распределения вероятностей потерь от пожара управляющий рисками может решить, какую величину риска компании следует взять на себя и какую перевести на страховщика.

116. Диверсификация как инструмент управления рисками

Наиболее эффективным инструментом управления рисками является диверсификация как способ уменьшения совокупной подверженности риску за счет распределения средств между различными активами, цены которых слабо коррелированы между собой. Диверсификация позволяет снизить максимально возможные потери за одно событие, однако при этом одновременно возрастает количество

видов риска, которые необходимо контролировать.

Диверсификацию нужно понимать как стратегический подход к управлению бизнесом в целом, что означает диверсификацию направлений деятельности, рынков, клиентской базы и т. д. Аналитическая работа как базовый инструмент минимизации рисков позволяет снизить степень неопределенности, которая всегда сопровождает принятие решений в рыночной среде. Принятие решений при наличии более полной и точной модели происходящих процессов будет более взвешенным и грамотным, а значит, наименее

рисковым.

Наиболее сложным инструментом риск-менеджмента является *хеджирование*.

Предназначение хеджирования, в варианте использования этого механизма для управления рисками, – это устранение неопределенности будущих денежных потоков, позволяющее иметь точное представление о величине будущих поступлений в результате операционной деятельности компании.

Существует также ряд неформализуемых методов минимизации рисков, понимаемых как процессы, косвенно

воздействующие на качество организации риск-менеджмента и управления компанией в целом. К таким методам можно отнести, например, повышение эффективности использования кадрового потенциала. Эффективность использования кадров зависит от качества отбора и найма персонала, интенсивности обучения и развития сотрудников, механизма мотивации и других факторов. Гибкость организационной структуры и ее соответствие специфике деятельности компании отражает профессионализм руководства и значительно повышает устойчивость

**И адаптивность компании к
меняющимся внешним условиям.**

117. Причины возникновения несостоятельности предприятия

*Успех деятельности
предприятия определяется двумя
группами факторов:*

— внешними — связанными с
эффективностью создаваемых
государством условий и стимулов
деятельности предприятий и
устранением кризисных явлений в
экономике;

— внутренними — степенью

профессионализма руководителей и работников, эффективностью принимаемых предприятием мер по внедрению и использованию рыночных механизмов и инструментов.

Банкротство – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнять обязанность по уплате обязательных платежей.

Критерии неплатежеспособности:

– неисполнение обязательств по уплате требований кредиторов и

обязательных платежей в течение трех месяцев с момента наступления платежа;

– возбуждение дела арбитражным судом.

Основные причины возникновения банкротства:

1. Объективные причины, создающие условия хозяйствования:

– несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем страны, нормативной и законодательной базы;

– инфляция.

2. Субъективные причины, относящиеся непосредственно к хозяйственной деятельности:

– неумение предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;

– снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса, отсутствия сбытовой сети и рекламы;

– снижение объемов производства;

– снижение качества и цены продукции;

– неоправданно высокие затраты;

– низкая рентабельность продукции;

– слишком большой цикл производства;

– большие долги, взаимные неплатежи;

— разбалансированность
экономического механизма
воспроизводства капитала
предприятия.

Должник может подать
заявление в арбитражный суд о своем
банкротстве, но бывают такие
случаи, когда он обязан это сделать:

— когда не может удовлетворить
требования одного или нескольких
кредиторов в полном объеме;

— когда такое решение принято
уполномоченными в соответствии с
учредительными документами
органами управления;

— когда такая обязанность
принята собственником имущества
предприятия.

118. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Внешнеэкономическая

деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами. Важнейшей частью ВЭД выступает внешняя торговля, которая определяется как предпринимательская деятельность в

области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Предприятие-участник ВЭД –

это самостоятельное юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, имеющее право от своего имени приобретать имущественные и неимущественные права, нести обязанности, а также быть истцом и ответчиком в суде. Являясь участником ВЭД, предприятие должно иметь четко очерченные цели деятельности, которые определяются в его учредительных документах. Цели и задачи внешнеэкономической сделки

не должны вступать в противоречие с тем, что определено в уставе или прочих учредительных документах предприятия.

Во внешнеэкономической деятельности предприятий различают экспортные, импортные, реэкспортные и встречные сделки.

Экспорт – это вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны-

покупателя.

Резкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубежом иностранному покупателю.

Встречная торговля (встречные сделки) представляют собой организационно увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя. Примером встречных сделок может служить бартерное сотрудничество на основе товарообмена.

119. Особенности финансового менеджмента в международных корпорациях

Среди основных факторов, которые отличают систему управления финансами фирмы, оперирующей в нескольких странах, от управления финансами, которое практикуют фирмы, действующие только в пределах одной страны, можно выделить следующие:

1. Наличие различных валют.

Потоки денежных средств от различных подразделений транснациональной корпорации будут выражаться в разных валютах. Следовательно, анализ обменных курсов, а также оценка валютных рисков и влияния изменения стоимости валют должно являться составной частью финансового анализа деятельности транснациональной компании.

2. Разнообразие экономических и юридических систем. Каждая страна, в которой действует транснациональная компания, имеет свои специфические политические и экономические институты. Соответственно, наличие

институциональных различий между странами может создать существенные трудности, когда корпорация попытается координировать и контролировать операции своих дочерних компаний по всему миру. Например, различия в налоговом законодательстве между странами могут привести к тому, что экономическая сделка между двумя компаниями будет иметь неодинаковые экономические результаты с учетом выплаты налогов в зависимости от того, где эта сделка была юридически оформлена.

3. Языковые различия.

4. Культурные различия.

5. Роль правительства.

Большинство традиционных моделей в области финансов предполагает существование конкурентного рынка, на котором условия торговли определяются самими участниками. В условиях рыночной экономики государство так или иначе вовлечено в рыночный процесс, но его участие в экономической жизни общества, как правило, минимально. Таким образом, рынок изначально является саморегулирующейся системой, которая сама поддерживает свою конкурентоспособность. Однако в настоящее время такая ситуация характерна для все меньшего числа государств, на фоне усиления вмешательства правительств в

экономические процессы, включая страны с развитой рыночной экономикой.

120. Особенности финансовой отчетности в некоммерческих организациях

Финансовый менеджмент в некоммерческих организациях является наименее разработанной с методической точки зрения областью финансового менеджмента. При этом некоммерческие организации обладают собственной спецификой, требующей соответствующих моделей менеджмента и адекватной

логики принятия финансовых решений. В российской экономической науке и практике отсутствуют четкие представления о финансовом анализе деятельности некоммерческих организаций, формировании их фондов, составлении отчетности, которые бы в достаточной мере отражали специфику деятельности некоммерческих организаций и вместе с тем сохраняли привычные схемы, составленные на общепринятом языке бизнеса.

Специфика бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций выражается в следующем:

1. Некоммерческие организации могут не представлять в составе бухгалтерской отчетности Отчет об изменениях капитала (форма № 3), Отчет о движении денежных средств (форма № 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) при отсутствии соответствующих данных.

2. Некоммерческим организациям рекомендуется включать в состав бухгалтерской отчетности Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

3. Общественными организациями (объединениями), не осуществляющими

предпринимательской деятельности и не имеющими, кроме выбывшего имущества, оборотов по продаже товаров (работ, услуг), в составе бухгалтерской отчетности не представляются Отчет об изменениях капитала (форма № 3), Отчет о движении денежных средств (форма № 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) и пояснительная записка к балансу.

4. Некоммерческие организации при заполнении формы Бухгалтерского баланса (форма № 1) в разделе «Капитал и резервы» вместо групп статей «Уставный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль

(непокрытый убыток)» включают группу статей «Целевое финансирование».