

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Саратовский государственный социально-экономический
университет»

Кафедра финансов

С.А. Дмитриева

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Учебное пособие

для студентов, обучающихся по направлению подготовки
080100.62 «Экономика» (профили «Налоги и налогообложение»,
«Финансы и кредит», «Мировая экономика»)

С а р а т о в

2013

– 1 –

УДК 658.14/.17

ББК 65.291.9

Д53

Дмитриева С.А.

Д53 Корпоративные финансы: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080100.62 «Экономика» (профили «Налоги и налогообложение», «Финансы и кредит», «Мировая экономика») Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2013. – 128 с.

ISBN

В учебном пособии рассматриваются ключевые вопросы формирования и управления корпоративными финансами: роль, функции и принципы их организации, процесс формирования капитала и его использование, система контроля и планирования основных направлений хозяйственной деятельности предприятий, организаций и корпораций.

Для студентов направления подготовки 080100.62 «Экономика» (профили «Налоги и налогообложение», «Финансы и кредит», «Мировая экономика»).

Рецензенты:

кандидат экономических наук, профессор *А.А. Ульянов*,
первый зам. министра финансов Саратовской области

И.Л. Фунтикова

Рекомендует к печати
редакционно-издательский совет
СГСЭУ

УДК

ББК

ISBN

© С.А. Дмитриева, 2013

© Саратовский государственный
социально-экономический университет, 2013

Введение

В эпоху глобализации экономики, которая затронула все отрасли хозяйства развитых стран, особое значение приобретают корпорации, результат деятельности которых является основным источником национального дохода государства. Максимизация прибыли корпорации, повышение её устойчивости на рынке, поддержание конкурентоспособности, выход на международную аренду приобретает особое значение на современном этапе развития. И в этой связи на первый план выходит необходимость грамотного планирования, регулирования и контроля финансовых аспектов деятельности.

Учебное пособие «Корпоративные финансы» знакомит студентов с организацией финансовой деятельности предприятий и корпораций. В нём нашли отражение как теоретические вопросы дисциплины «Корпоративные финансы», так и ее практические аспекты. Данное учебное пособие раскрывает особенности функционирования современных корпораций, дает полное представление об их организационно-правовых формах, об особенностях формирования капитала, об источниках образования и направлениях расходования финансовых ресурсов. В пособии представлена классификация таких элементов финансовой деятельности, как затраты, оборотный капитал, основной капитал, рассматриваются виды прибыли и направления её использования, выделяются этапы финансового планирования и раскрывается содержание каждого этапа.

Глава 1

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

1.1. Сущность финансов корпораций

Финансы, кредит, деньги выступают основными регуляторами как экономики, так и общественных отношений в целом. Эти регуляторы и обеспечивают постоянное развитие общества. Непосредственные условия для возникновения финансовых отношений создают денежные отношения. Но появление денег не означало появления финансов – финансы есть определенная часть денежных отношений. Наличие финансов предполагает обязательное существование денег.

Таким образом, наличие финансов предприятий обусловлено существованием товарно-денежных отношений и действием законов стоимости и спроса и предложения. Но сами деньги не являются финансами. Это особый товар, посредством которого определяется и выражается стоимость всех остальных товаров и происходит их обращение. Финансы – это экономические отношения, осуществляемые посредством оборота денег, то есть денежные отношения.

Денежные отношения превратились в финансы, когда движение денег приобрело известную самостоятельность. В результате производства товаров и их реализации формируются денежные доходы и финансовые ресурсы предприятия в виде разнообразных фондов.

Финансы предприятий, будучи частью общей системы финансовых отношений, отражают процесс образования,

распределения и использования доходов на предприятиях различных отраслей народного хозяйства и тесно связаны с предпринимательством, поскольку предприятие является формой предпринимательской деятельности.

Исходной основой всей финансовой системы страны являются финансы предприятий. Они занимают определяющее положение в этой системе, поскольку охватывают важнейшую часть всех денежных отношений в стране, а именно финансовые отношения в той сфере общественного воспроизводства, где создается общественный продукт, национальное богатство и национальный доход – основные источники финансовых ресурсов страны. Поэтому от состояния финансов предприятий зависит возможность удовлетворения общественных потребностей общества, улучшения финансового положения страны.

Важна роль финансов предприятий в обеспечении нормального состояния экономики и общественной жизни страны, так как в силу своей специфической особенности они осуществляют процесс распределения и перераспределения национального дохода и национального богатства на трех основных уровнях: на общегосударственном, на уровне предприятий, на уровне производственных коллективов.

Таким образом, роль финансов предприятий состоит в следующем.

1. Распределяя и перераспределяя национальный доход и национальное богатство на общегосударственном уровне, финансы предприятий обеспечивают формирование финансовых ресурсов страны, используемых для образования бюджета и внебюджетных общественных фондов.

2. В ходе распределения и перераспределения национального дохода и национального богатства на уровне предприятий они обеспечивают сферу материального производства необходимыми финансовыми ресурсами и денежными средствами для непрерывного процесса расширенного воспроизводства.

3. На уровне производственных коллективов с помощью финансов формируются такие денежные фонды, как фон-

ды оплаты труда и материального стимулирования, осуществляются программы социального развития коллективов предприятий.

4. Важной является роль финансов предприятий в обеспечении сбалансированности в народном хозяйстве между материальными и денежными фондами, предназначенными для целей потребления и накопления. От степени обеспечения такой сбалансированности во многом зависят стабильность национальной денежной единицы, денежное обращение, состояние платежно-расчетной дисциплины в народном хозяйстве.

5. Непосредственная связь финансов предприятий и финансов отраслей народного хозяйства со всеми фазами воспроизводственного процесса обуславливает их высокую потенциальную активность и широкую возможность воздействия на все стороны хозяйствования. Поэтому финансы предприятий могут служить важным инструментом экономического стимулирования, контроля за экономикой страны и управления ею.

6. Финансы предприятий могут служить важным инструментом государственного регулирования экономики. С их помощью осуществляется регулирование воспроизводства производимого продукта, обеспечивается финансирование потребностей расширенного воспроизводства на основе оптимального соотношения между средствами, направленными на потребление и на накопление. Финансы предприятий могут использоваться для регулирования отраслевых пропорций в рыночной экономике, способствовать ускорению развития отдельных отраслей экономики, созданию новых производств и современных технологий, ускорению научно-технического прогресса.

Финансы организаций классифицируются по следующим признакам.

По организационно-правовым формам – финансы открытых акционерных обществ, финансы закрытых акционерных обществ, финансы обществ с ограниченной ответственностью, финансы обществ с дополнительной ответ-

ственностью, финансы полных товариществ, финансы товарищества на вере, финансы производственных кооперативов, финансы унитарных предприятий.

По отраслевой принадлежности – финансы промышленных организаций, сельскохозяйственных организаций, транспортных, торговых, научно-исследовательских, конструкторских, проектных, финансы строительных организаций, монтажных, строительно-монтажных и др.

В зависимости от субъектов права собственности – финансы коммерческих организаций, имущество которых находится в собственности граждан и юридических лиц РФ, самой РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных граждан и в совместной собственности.

В зависимости от размеров предприятия – финансы малых организаций, средних организаций и крупных.

Финансы предприятий представляют собой совокупность экономических, денежных отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода, национального богатства и связаны с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов предприятий.

К финансовым отношениям, определяющим содержание данной категории, принято относить денежные отношения, возникающие в процессе расширенного воспроизводства, а именно:

- 1) между предприятиями и другими субъектами хозяйствования;
- 2) между предприятиями и бюджетной системой;
- 3) между предприятиями и финансово-кредитной системой;
- 4) внутри различных объединений предприятий;
- 5) внутри предприятия.

Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями включают в себя отношения с поставщиками, покупателями, строительно-монтажными и транспортными организациями, почтой и телеграфом, внешнетор-

говыми и другими организациями, таможенной, предприятиями, организациями и фирмами иностранных государств.

Самая большая по объему денежных платежей группа — это отношения предприятий друг с другом, связанные с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности. Роль этой группы финансовых отношений первична, так как именно в сфере материального производства создается национальный доход. И организация этих отношений оказывает самое непосредственное влияние на конечные результаты производственной деятельности, предприятия.

Объективный характер финансовых отношений, возникающих при осуществлении хозяйственной деятельности, не исключает их государственного регулирования. Это касается налогов, сборов, других обязательных платежей, взимаемых с предприятий и влияющих на величину прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, порядка начисления амортизации, формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности и образования финансовых резервов. Поэтому во вторую группу можно отнести отношения предприятий с бюджетной системой. Это, прежде всего, отношения предприятий с бюджетами различных уровней, связанные с перечислением налогов и сборов, отчислений и финансирования из них, а также между предприятием и государственными централизованными фондами (пенсионным, социального страхования, Чернобыля), а также другими внебюджетными фондами по взносам всех видов сборов, отчислений и платежей в эти фонды и финансирования из них.

Отношения предприятий с финансово-кредитной системой — это, во-первых, финансовые отношения предприятий с банками, которые строятся как в части организации безналичных расчетов, так и в отношении получения и погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов и процентов по ним. Организация безналичных расчетов оказывает непосредственное влияние на финансовое положение предприятий. Кредит является источником формирования

оборотных средств, расширения производства, его ритмичности, улучшения качества продукции, способствует устранению временных трудностей предприятий.

Банки в настоящее время оказывают предприятиям ряд так называемых нетрадиционных услуг: лизинг, факторинг, форфейтинг, траст. В то же время могут быть самостоятельными компаниями, специализирующиеся на выполнении указанных функций, с которыми у предприятий возникают непосредственные отношения, минуя банк.

Во-вторых, это отношения со страховым звеном финансовой системы, которые состоят из перечислений средств на социальное и медицинское страхование, а также страхование имущества предприятий. Также к данной группе относятся и финансовые отношения предприятий с фондовым рынком, которые предполагают операции с ценными бумагами.

Финансовые отношения предприятий с вышестоящими организациями включают отношения по поводу образования и использования централизованных денежных фондов, которые в условиях рыночных отношений являются объективной необходимостью. Особенно это касается финансирования инвестиции, пополнения оборотных средств, финансирования импортных, операции, научных исследований, в том числе и маркетинговых. Внутриотраслевое перераспределение денежных средств, как правило, на возвратной основе играет важную роль и способствует оптимизации средств предприятий.

Финансово-промышленные группы создаются, как правило, с целью объединения финансовых усилий предприятий в направлении развития и поддержки производства, получения максимального финансового результата. При этом могут создаваться и централизованные денежные фонды, предоставляться коммерческие кредиты друг другу, оказывается другая финансовая помощь. То же самое касается и отношений между предприятиями в условиях холдинга.

Финансовые отношения внутри предприятия включают отношения между филиалами, цехами, отделами, бригада-

ми и т. д., отношения с рабочими и служащими, а также с акционерами и инвесторами предприятия. Отношения между подразделениями предприятия связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. Роль их состоит в установлении определенных стимулов и материальной ответственности за качественное выполнение принятых обязательств. Отношения с рабочими и служащими – это выплата заработной платы, премий, пособий, материальной помощи, а также взыскание штрафов за причиненный ущерб, удержание налогов. Отношения с акционерами и инвесторами – это выплата процентов и дивидендов по акциям или инвестициям в предприятие.

Направления инвестирования денежных средств предприятия могут быть различными, связанными как с основными видами деятельности предприятия по производству продукции (работ, услуг), так и с чисто финансовыми вложениями. Для получения дополнительных доходов предприятия вправе приобретать ценные бумаги других предприятий и государства, вкладывать средства в уставный капитал других предприятий и банков. Временно свободные средства предприятия могут обособить из общего денежного оборота и поместить в банк на депозитные счета и т. д. Кроме того, предприятия могут объединять финансовые ресурсы в рамках совместной деятельности в различных хозяйственных ассоциациях.

Поэтому к финансовым отношениям относят денежные отношения, возникающие также:

1) между предприятиями и организациями при уплате и получении штрафов, неустоек за нарушения условий договора;

2) между предприятиями при распределении прибыли, полученной от кооперации производственных процессов;

3) в процессе инвестирования средств в акции и облигации других предприятий, получения по ним дивидендов и процентов;

4) между государством и предприятиями в процессе осуществления программы приватизации (перераспределения

с помощью финансов национального богатства между субъектами собственности) и прочие.

1.2. Функции финансов корпораций

Как известно, сущность любой экономической категории проявляется в функциях.

Среди экономистов нет единого мнения по поводу функций финансов организаций как по их количеству, так и по содержанию. Наблюдается единство лишь по двум функциям – распределительной и контрольной.

В условиях товарного производства распределение – связующее звено между производством и потреблением. С помощью финансов происходит распределение общественного продукта, которое включается в себя поступление выручки от реализации и использование ее на возмещение израсходованных средств производства и образование валового дохода, дальнейшее распределение полученного дохода в ходе формирования бюджетных средств, внебюджетных фондов, формирование фонда оплаты труда, различных фондов и резервов.

Иначе, распределительная функция финансов предприятий – это направленная деятельность по распределению и перераспределению денежных доходов предприятия.

Контрольная функция (функция отражения) – исторически сложившееся понятие, отражающее финансово-хозяйственные процессы, протекающие на предприятии.

В финансах отражаются все происходящие на предприятии процессы. С помощью данной функции устанавливаются, выявляются и реализуются важнейшие экономические пропорции, обеспечивается контроль на всех стадиях за величиной финансового результата (в т.ч. по стадиям его достижения). В свою очередь, функция контроля позволяет не только выявлять неэффективные действия, но и изыскивать резервы, предупреждать возможные потери и непроизводительные затраты.

В числе других функций, выделяемых экономистами, – обеспечивающая функция, которая предполагает, что орга-

низация должна быть полностью обеспечена в оптимальном размере необходимыми денежными средствами при соблюдении очень важного принципа: все расходы должны покрываться собственными доходами. Временная дополнительная потребность в средствах покрывается за счет кредита и других заемных источников. При этом оптимизация источников денежных средств — одна из главных задач управления финансами организации, поскольку при излишке средств снижается эффективность их использования, а при недостатке возникают финансовые трудности, которые могут привести к серьезным последствиям. Кроме того, оптимизация источников денежных средств — один из путей получения наивысшего финансового результата.

1.3. Принципы организации финансов корпораций

1. Принцип полной самостоятельности. Самостоятельность в использовании собственных и приравненных к ним средств, благодаря чему обеспечивается необходимая маневренность ресурсов, которая, в свою очередь, позволяет концентрировать финансовые ресурсы на нужных направлениях хозяйственной и других видов деятельности предприятия.

Независимо от организационно-правовых форм хозяйствования организация самостоятельно определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств в целях извлечения прибыли.

Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя, поскольку государство регламентирует отдельные стороны деятельности предприятия. Например, законодательно регламентируются взаимоотношения организации с бюджетами различных уровней, внебюджетными фондами. Государство определяет амортизационную и налоговую политику.

Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммер-

ческих кредитов. К основным собственным источникам финансирования организаций в РФ относятся прибыль и амортизационные отчисления. Но общий объем собственных денежных средств недостаточен для осуществления серьезных инвестиционных программ. В настоящее время не все организации способны полностью реализовать этот принцип. Организации ряда отраслей народного хозяйства, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, не всегда могут обеспечить ее достаточную рентабельность. Сюда относятся предприятия городского пассажирского транспорта, ЖКХ, сельское хозяйство, оборонная промышленность. Такие организации получают ассигнования из бюджетных средств.

2. Материальная ответственность за результаты хозяйственной деятельности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных организаций, их руководителей и работников. В соответствии с российскими законодательствами организации, нарушающие договорные обязательства, расчетную дисциплину, допускающие несвоевременное погашение векселей, нарушение налогового законодательства, уплачивают пени, неустойки, штрафы. В случае неэффективной деятельности к организации может быть применена процедура банкротства. Для руководителей организации принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения организацией налогового законодательства. К отдельным организациям применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.

3. Заинтересованность в результатах деятельности.

Определяется основной целью предпринимательской деятельности – извлечение прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам организации, самой организации и государству в целом. На уровне отдельных работников

реализация этого принципа должна быть обеспечена достойной оплатой труда за счет фонда оплаты труда и прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, вознаграждений за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также др. выплаты. Для организации этот принцип может быть реализован проведением государством оптимальной налоговой политики и соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на фонд потребления и фонд накопления. Интересы государства обеспечиваются рентабельной деятельностью организации, полнотой и своевременностью расчетов с бюджетом по налоговым платежам.

4. Обеспечение финансовых резервов связано с необходимостью их формирования для обеспечения предпринимательской деятельности, которая всегда сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения организации также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными формами вложения капитала. Финансовые резервы могут формироваться организациями всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет.

5. Осуществление контроля за финансово-хозяйственной деятельностью. В основе этого принципа лежит контрольная функция финансов. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью организации прежде всего осуществляется финансовой службой организации, которая проверяет финансовую деятельность, плановое и целевое использование финансовых ресурсов, выполнение основных финансовых показателей. Контроль за деятельностью организаций осуществляют кредитные организации в процессе вы-

дачи ссуд. Налоговые органы проверяют своевременность и полноту уплаты налогов и других платежей. Ведомственный контроль по проверке финансово-хозяйственной деятельности осуществляют контрольно-ревизионные отделы министерств и ведомств в подведомственных организациях. Независимый финансовый контроль совершают аудиторские фирмы.

Контрольные вопросы

1. Почему финансы корпорации являются основой финансовой системы?
2. Дайте определение корпорации как юридическому лицу.
3. Что такое финансы корпорации?
4. Какие финансовые отношения вам известны?

Глава 2

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ КОРПОРАЦИИ

2.1. Экономическая сущность и состав валовых расходов корпорации

Тематика данной книги требует выделить в качестве центральных понятий бухгалтерского учета затрат такие экономические термины, как затраты, издержки, расходы, стоимость и себестоимость. Термины «издержки», «расходы» и «затраты» обычно принимаются в издании как синонимичные, за исключением особо оговоренных ситуаций, связанных в подавляющем большинстве случаев с ведением налогового учета.

«Затраты» – более общий термин. Он включает в себя все материальные, финансовые, людские и прочие ресурсы, необходимые для функционирования предприятия. В этом отношении затраты эквиваленты расходам, но получают такое название лишь после признания их расходами для целей налогообложения. Издержки разделяются на производственные и экономические. Экономические охватывают неявные затраты, то есть ресурсы, не являющиеся покупными (например, труд владельца фирмы). Производственные издержки рассматриваются как часть затрат, списываемую на себестоимость продукции, и включают в себя живой труд и материальные средства, которые выражаются в денежной форме. Таким образом, в дальнейшем по тексту под издержками будут пониматься именно издержки производства. К данному понятию относится категория «предельные издер-

жки», которой обозначается прирост издержек при увеличении выпуска продукции на одну единицу.

Совокупность затрат оказывает решающее влияние на формирование практически всех показателей организации, они являются объектом финансового планирования и контроля со стороны финансовых служб предприятия.

Для понимания затрат надо начинать с определения. Затраты – представленная в денежном выражении величина ресурсов, использованных в конкретных целях.

Изделие, организационное подразделение или задача, на которую хотят отнести затраты, называют объектом отнесения затрат. В каждом случае объект затрат должен быть четко указан и правильно воспринят. Например, в туристическом бизнесе услуги одного рода могут быть одним объектом затрат, услуги другого рода – другим, процесс привлечение клиентов для предоставления услуг может быть еще одним объектом отнесения затрат.

Для определения периода, в котором признаются (учитываются) расходы, необходимо пользоваться 4-мя терминами – издержки, затраты, расходы, выплаты, значения которых необходимо четко различать.

Издержки (стоимость) – это денежное измерение суммы ресурсов, используемых с какой-то целью.

Затраты – это уменьшение активов или увеличение обязательств, связанное с возникновением издержек. Затраты периода равны стоимости всех товаров и услуг, приобретенных в этом учетном периоде.

Расходы – это статья издержек, относящихся к текущему учетному периоду. Расходы представляют собой ресурсы для зарабатывания доходов в течении текущего периода. Если производятся затраты, то возникшие издержки относятся либо к активам, либо к расходам. Издержки увеличивают активы, если способны принести доход в будущем. В противном случае это расходы, т.е. сокращение нераспределенной прибыли текущего периода.

Выплата – это платеж денежных средств. Выплаты денежных средств – это затраты.

Предприятия в процессе своей деятельности, осуществляемой на основе коммерческого расчета и самофинансирования, совершают материальные и денежные затраты на производство и продажу продукции, на расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, на социальное развитие своих коллективов и операционные расходы. Совокупность этих затрат образует валовые расходы .

Валовые расходы производства и обращения (валовые расходы) — это совокупность каких-либо затрат предприятия в денежной, материальной и нематериальной формах, осуществляемых в качестве компенсации стоимости товаров (работ, услуг), которые приобретаются (изготавливаются) таким предприятием для их последующего использования в собственной хозяйственной деятельности.

В состав валовых расходов включаются суммы любых расходов, произведенных предприятием в связи с подготовкой, организацией, ведением производства, продажей продукции (работ, услуг) и охраной труда.

Наибольший удельный вес в валовых расходах предприятия занимают затраты на производство продукции (работ, услуг). Они складываются из денежного выражения затрат, связанных с использованием основных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии, труда и т.д.

Кроме расходов на производство продукции (работ, услуг) предприятия совершают затраты на ее продажу, т.е. осуществляют внепроизводственные расходы. К ним относятся: стоимость тары и упаковки изделий на складах готовой продукции, расходы на транспортировку, комиссионные сборы, отчисления сбытовым организациям, расходы на рекламу и прочие расходы по сбыту.

Таким образом, исходя из роли в системе управления финансами предприятия, валовые расходы можно классифицировать на производственные и внепроизводственные.

Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, то есть производственная себестоимость продукции. Производственная себестоимость и внепроизвод-

ственные расходы составляют полную себестоимость продукции.

Таким образом, на практике под себестоимостью понимают денежное выражение текущих затрат предприятия на производство и сбыт продукции. Как экономическая категория себестоимость представляет собой обособившуюся часть стоимости продукции, состоящую из затрат прошлого овеществленного труда и заработной платы. Себестоимость отражает большую часть стоимости продукции и как показатель хозрасчетной деятельности предприятия быстро реагирует на эффективность использования производственных ресурсов, повышение фондоотдачи, экономию сырья, материалов, топлива и энергии, рост производительности труда. Она находится в тесной взаимосвязи с другим важным показателем эффективности – рентабельностью, влияя на ее величину.

По структуре затрат на производство продукции предприятия подразделяются на следующие группы.

1. Материалоемкие – предприятия легкой, пищевой, химической, металлургической промышленности, машиностроения.

2. Трудоемкие – предприятия угольной, торфяной, лесной промышленности.

3. Топливоемкие – предприятия энергетики.

4. С высокой долей амортизации – предприятия нефтедобывающей, газовой промышленности.

Для эффективного управления расходами предприятия целесообразно воспользоваться соответствующей их классификацией. Эта классификация может быть использована в процессе учета, анализа, планирования и контроля расходов предприятия и проводится по следующим основным признакам.

1. Особенности ведения и отражения в налоговом учете.

2. Скорость окупаемости.

3. Степень эластичности к объему производства.

4. Степень целесообразности понесенных затрат.

5. Возможностям отнесения затрат на конкретные ре-

зультаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

6. Экономическое содержание затрачиваемых ресурсов.

2.2. Источники финансирования затрат корпорации

Все затраты, связанные с производством и продажей продукции, предприятия производят, как правило, значительно раньше их возмещения из дохода за проданную продукцию. В связи с этим у предприятия постоянно возникает потребность в средствах на покупку необходимых видов сырья, основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов, топлива, на оплату труда работников предприятия и ряд других расходов на производство и продажу продукции.

Основными источниками финансирования затрат предприятия являются собственные средства предприятия (уставный фонд, прибыль) и заемные средства (кредиты банка, бюджетные ассигнования). Средства, авансированные для формирования запасов товарно-материальных ценностей, заделов незавершенного производства, готовой продукции на складе и осуществление расчетов, восстанавливаются после поступления на расчетный счет предприятия дохода от продажи продукции.

Вследствие того что процесс производства совершается в определенной технологической последовательности, когда непрерывно происходят стадии приобретения сырья и подготовки его к производству – превращение сырья в полуфабрикаты, затем в незавершенное производство и, наконец, в готовую продукцию, потребность в средствах на покрытие производственных расходов на каждой из этих стадий возникает у предприятия одновременно. Взамен ранее купленного сырья и израсходованного на изготовление полуфабрикатов предприятию необходимо приобрести новую партию сырья; запас полуфабрикатов, использованный в незавершенном производстве, необходимо пополнить за счет новой партии полуфабрикатов. А запасы готовой продукции на складе предприятия в ходе ее реализации вос-

полняются за счет незавершенного производства. В результате такой последовательности и непрерывности процесса производства средства, вложенные в эти затраты, переходят из одной стадии в другую, совершают кругооборот. После завершения кругооборота они, как правило, полностью возмещаются из валового дохода предприятия. Следовательно, они не расходуются безвозвратно, а лишь авансируются, постоянно находясь в обороте предприятия.

В связи с этим каждое хозяйственное предприятие для нормального осуществления своей хозяйственной деятельности должно располагать определенной суммой таких средств. Предприятия в момент их создания наделяются такими средствами путем формирования уставного фонда как за счет собственных источников, так и привлеченных, заемных средств.

На последующих этапах деятельности основой для определения нужной суммы таких средств являются объем производства, сметы затрат на производство, длительность производственного цикла, условия заготовки и приобретения сырья, топлива и других необходимых материалов.

Затраты на формирование и воспроизводство основных фондов, т.е. на создание, реконструкцию, расширение и восстановление основных фондов производственного назначения осуществляются за счет собственных средств предприятия (уставного фонда, амортизационных отчислений, прибыли) или за счет заемных и привлеченных средств (кредитов банка, долгосрочных ассигнований из бюджета, выпуска ценных бумаг).

2.3. Планирование затрат корпорации на производство и реализацию продукции

В настоящее время внимание к планированию расходов предприятия ослаблено, что обусловлено в известной степени и предоставленной предприятиям хозяйственной самостоятельностью и отсутствием обоснованных методических разработок по планированию производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий, рабо-

тающих в нашей стране в довольно сложной экономической обстановке. В этих условиях необходимым является планирование затрат предприятия на производство и обращение продукции. Это позволяет рассчитать объем продаваемой продукции по себестоимости, прибыль от продажи продукции, оценить материалоемкость и трудоемкость продукции, прогнозировать потребность в оборотных средствах, вложенных в запасы, затраты и готовую продукцию и т.д.

Как правило, величина затрат на проданную продукцию не совпадает с объемом затрат на производство продукции за счет остатков непроданной продукции на начало и конец периода и внепроизводственных расходов, которые полностью относятся на проданную продукцию.

Плановый размер затрат на проданную продукцию ($Z_{пп}$) можно определить по следующей формуле:

$$Z_{пп} = Z_n + ВП - Z_k + Z_{вп},$$

где Z_n — остатки непроданной продукции на начало планируемого периода по производственной себестоимости;

ВП — объем продукции, планируемый к выпуску в предстоящем периоде по производственной себестоимости;

Z_k — предполагаемые остатки непроданной продукции на конец планируемого периода по производственной себестоимости;

$Z_{вп}$ — внепроизводственные расходы на планируемый период.

План выпуска и продажи продукции планируется исходя из заключенных договоров на поставку продукции в плановом периоде.

Планирование остатков непроданной продукции на конец планового периода осуществляется на основе размера норматива плановых запасов готовой продукции на складе предприятия. Финансовые службы должны этот норматив рассчитывать для своего предприятия и постоянно контролировать соответствие фактических запасов готовой продукции на складах этому нормативу.

Внепроизводственные расходы на планируемый период рассчитывают на основе фактических данных за прошед-

ший период с учетом мероприятий, направленных на сокращение их размера.

Планирование затрат на предприятии необходимо осуществлять с тем, чтобы определить возможности наиболее экономного расходования материальных, трудовых и денежных ресурсов как в целом по предприятию, так и на единицу продукции (работ, услуг).

Снижение затрат на производство и обращение продукции имеет большое народнохозяйственное значение.

Во-первых, это один из существенных резервов интенсификации производства. Снижение себестоимости за счет экономии сырья, материалов, топлива, энергии и затрат живого труда позволяет выпустить значительное количество дополнительной продукции.

Во-вторых, снижение себестоимости (при сохранении тех же цен на готовую продукцию) ведет к увеличению прибыли предприятий и росту рентабельности, создает реальные возможности для самофинансирования и самоокупаемости.

В-третьих, сокращение затрат на производство единицы изделия является материальной основой для снижения цен на промышленную продукцию, которое приводит к сокращению затрат производства в других отраслях, к уменьшению затрат на капитальные вложения и в то же время создает условия для снижения розничных цен на товары массового потребления.

В-четвертых, сокращение затрат на производство и обращение продукции приводит к ускорению оборачиваемости оборотных средств в отраслях народного хозяйства.

Процесс управления затратами на предприятиях связан с изучением факторов, влияющих на их формирование. Эти факторы весьма многообразны. В процессе управления затратами (их анализе, поиске резервов экономии и планировании) все факторы принято подразделять на две основные группы:

- 1) зависящие от деятельности предприятия (внутренние факторы);
- 2) не зависящие от деятельности предприятия (внешние факторы).

2.4. Понятие и сущность себестоимости

Термин «себестоимость» был введен в теорию и практику бухучета в 1912 году. Ранее применялись синонимические понятия, отражавшие тот или иной аспект явления себестоимости: фабричная стоимость, производительная стоимость, действительная стоимость и так далее.

Себестоимость – денежное выражение затрат предприятия на производство продукции, включающее в себя прямые затраты труда, сырья и материалов, а также накладные расходы, связанные с превращением сырья и материалов в готовую продукцию.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – важнейший показатель работы предприятия. Она определяется в ходе производственного планирования и используется в финансовом планировании для определения прибыли, рентабельности всего объема реализуемой продукции и отдельных ее видов.

Полная себестоимость продукции, планируемой к выпуску в предстоящем году, определяется в обобщающем документе – смете затрат на производство и реализацию продукции. При годовом планировании хозяйственной деятельности предприятия смета затрат составляется на год с поквартальной разбивкой. Однако это возможно при стабильных и прогнозируемых условиях хозяйствования. В этих условиях полезным и вполне возможным является составление квартальных смет затрат на производство и реализацию продукции. Смета позволяет рассчитать объем реализуемой продукции по себестоимости, прибыль от реализации продукции, оценить материалоемкость и трудоемкость продукции, прогнозировать потребность в оборотных средствах, вложенных в запасы, затраты и готовую продукцию.

2.5. Понятие реализации продукции и выручки от реализации продукции

Итогом производственно-хозяйственной деятельности предприятия является реализация произведенной им продукции, выполненных им работ и оказанных им услуг.

Момент реализации продукции, работ, услуг в мировой практике определяется моментом перехода права собственности от первых владельцев к другим. Передача этого права осуществляется в соответствии с условиями договоров купли-продажи, договоров обмена и регулируется гражданским правом той страны, где осуществляется операция.

Реализация – процесс передачи прав собственности за проданную продукцию, товары, услуги на возмездной или безвозмездной основе. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг.

Следует сразу заметить, что выручка и реализация – это не одно и то же: выручка – это всегда реализация, но реализация – не всегда выручка.

Согласно распространенному мнению, для момента реализации должны быть выполнены четыре принципиальных условия:

- должен быть заключен договор купли-продажи соответствующего имущества;

- должны быть выполнены обязательства по поставке или оказанию услуг;

- имущество должно покинуть сферу владения организации, оказывающей услуги, т.е. должно быть прекращено право собственности у бывшего владельца;

- должны быть заданы условия оплаты, что означает возмездность передачи прав и имущества, т.е. обязательное получение взамен денежных средств или иного имущества.

Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за отгруженную покупателю продукцию.

Поскольку реализованной считается готовая продукция, отгруженная и оплаченная в установленном порядке покупателем, то можно выделить два признака процесса реализации: отгрузка и оплата.

В случае несоблюдения одного из этих принципов продукция не может считаться реализованной. На практике

не всегда эти два момента совпадают по времени. Это зависит от применяемых форм расчета за отгруженную продукцию.

Первая форма – по методу начисления и предъявления заказчику расчетных документов (по методу отгрузки).

Вторая форма – по методу оплаты – по поступлению денежных средств на счета в коммерческих банках, а при расчетах наличными средствами – по поступлению денежных средств в кассу предприятия. Он же кассовый метод.

Метод определения выручки от реализации устанавливается предприятием самостоятельно и отражается в приказе по учетной политике организации.

Показателем, характеризующим размеры реализуемой продукции, является объем реализованной продукции. Данный показатель является обобщающим и используется для оценки выполнения обязательств по поставкам продукции в соответствии с заключенными договорами.

На величину выручки влияют объективные и субъективные факторы.

К объективным относятся внутренние и внешние.

Внутренние – объём производства, уровень издержек, качество продукции, ритмичность выпуска, ассортимент (в производстве); ритмичность отгрузки, своевременное оформление документов, оптимальные формы расчётов (в обращении).

Внешние – рынок сырья, материалов, полуфабрикатов, объём производства в своей компетенции, качество по сравнению с аналогами других предприятий, ритмичность поставок (в производстве); сроки документооборота, соблюдении условий договоров, оптимальная форма расчётов (в сфере обращения).

Кроме того, могут быть дополнительные расходы: нарушение сроков поставки материалов и других ресурсов, ошибки в транспортном обеспечении, несвоевременная оплата.

К субъективным факторам относятся: факторы морального плана, политическая обстановка на рынке, сфера деятельности, реклама или антиреклама.

2.6. Планирование выручки от реализации продукции

В зависимости от целей планирования выручку от реализации продукции можно планировать на предстоящий год, на квартал и оперативно. Годовое планирование выручки так же, как и затрат на реализуемую продукцию, в настоящее время затруднено из-за нестабильных экономических условий хозяйствования. Квартальное планирование выручки возможно и необходимо для определения прибыли, оперативное – в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет предприятия.

Общая сумма выручки от реализации продукции на предстоящий период (год) включает: выручку от реализации товарной продукции и полуфабрикатов собственного производства; выручку от выполнения работ и оказания услуг промышленного и непромышленного характера.

Выручка от реализации продукции рассчитывается на основе объема реализованной на сторону продукции, исходя из действующих цен без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок (по экспортируемой продукции – без экспортных тарифов).

Планирование выручки от реализации осуществляется или методом прямого счета или расчетным методом.

Метод прямого счета. Выручка от реализации определяется как произведение цены и объема реализованной продукции в натуральном выражении.

Расчетный метод. В зависимости от метода отражения выручки различают два метода расчета выручки.

При использовании метода отгрузки

$$B = TP + \text{дельта } O1 + \text{дельта } O2,$$

где B – выручка от реализации продукции;

дельта $O1$ – изменение остатков ГП на складе на конец по сравнению с началом;

дельта $O2$ – изменение остатков товаров отгруженных.

При использовании метода оплаты

$$B = T_{п} = \Delta O_1 + \Delta O_2 + \Delta O_3,$$

где ΔO_3 – изменение остатков товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями на конец по сравнению с началом.

Величина выручки от реализации в системе управления определяется по аналогичной формуле, как и величина издержек на производство и реализацию продукции.

Затраты на производство = затраты в остатках на начало периода + затраты на производство в данном периоде – затраты в остатках на конец периода.

Выручка = выручка в остатках на начало периода + выручка от реализации в отчётном периоде – выручка в остатках на конец периода.

Выручка определяется в ценах того периода, в котором производится реализация. Остатки на начало и на конец года переводятся в цены данного периода, для этого используется индекс цен.

Все составляющие выручки выражаются в ценах реализации.

Формирование выручки в целом по предприятию по своему экономическому содержанию тесно связано с её распределением и использованием, т.к. элементы, формирующиеся одновременно, являются элементами распределения и использования. Одна часть выручки (основная) идёт на возмещение затрат; другая часть – на оплату налогов, сборов и отчислений, которые включаются в себестоимость или не включаются в себестоимость, но обязательны к уплате из выручки. Третья часть выручки – прибыль предприятия – находится в полной собственности владельца.

Формирование и использование выручки на различных типах предприятий имеет свои особенности. Поэтому различают несколько направлений использования выручки.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение затратам на производство и реализацию продукции.

2. Приведите классификацию затрат на производство продукции (работ, услуг).
3. Прямые и косвенные (накладные) затраты.
4. В чем особенности распределения затрат в отраслях промышленности, производящих однородную продукцию?
5. В чем заключается отличие между условно-постоянными и переменными затратами?

Глава 3

ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИИ

3.1. Экономическое содержание и виды прибыли

Прибыль представляет собой экономическую категорию, научную абстракцию, выражающую определенные производственные экономические отношения по поводу формирования и использования совокупного национального продукта (ВВП), стоимости и прибавочной стоимости (прибавочного продукта). В реальной же экономической жизни прибыль может принимать форму денежных средств, материальных ценностей, фондов, ресурсов и выгод.

На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, но это не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Экономическая сущность прибыли – это одна из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной точки зрения прибыль – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода.

Изучение всех аспектов, связанных с прибылью, показало, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности. Это привело к четкому разграничению понятий бухгалтерской и экономической прибыли. Первая – результат реализации товаров и услуг, вторая – результат «работы» капитала.

В современной теории учета, прежде всего англоязычных стран, различают налоговую и экономическую концепции прибыли. В связи с этим возможны два варианта исчисления прибыли: в первом – бухгалтерская прибыль равна налогооблагаемой, во втором – их суммы не совпадают. В первом случае взгляд пользователей бухгалтерской информации устремлен в прошлое, во втором – в будущее. В последнем учтено, что данные финансовой отчетности влияют на курс акций предприятия. Поэтому прибыль, показанная в балансе и отчете о прибылях и убытках, не должна быть тождественна прибыли, с которой уплачиваются налоги.

Реализация других активов, поступления от внереализационных операций и прочие поступления формируют *доход*. Такой подход требует новой концепции налогообложения, заключающейся в раздельном налогообложении прибыли и дохода. Тем не менее, в действующей системе налогообложения такое разделение не предусмотрено. Все поступления доходов фактически признаются образующими прибыль за исключением расходов.

Прибыль – это превышение доходами расходов:

$$\text{Доходы} - \text{Расходы} = \text{Прибыль}.$$

Обратное положение называется убытком.

В рыночной экономике признание доходов и расходов не зависит от факта получения или уплаты денежных средств. Денежные потоки обособляются от движения и оценки активов.

3.2. Понятие балансовой прибыли и ее состав

Балансовая прибыль представляет сумму прибылей (убытков) предприятия от реализации продукции и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией.

Балансовая прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. Использование термина «балансовая прибыль» связано с тем, что конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, составляемом по итогам квартала, года.

Балансовая прибыль включает три укрупненные элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы балансовой прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Рассмотрим подробно все составные части балансовой прибыли.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) — это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции. Формирование выручки тесно связано с особенностями выполняемых работ и услуг и применяемыми формами расчетов.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия — это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов имущества, а также при прочем вы-

бытии недоамортизированных объектов в некоторых случаях. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли.

Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям.

3.3. Функции прибыли

Прибыль как категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций.

Во-первых, прибыль служит *критерием* и *показателем эффективности деятельности предприятия*. Иными словами, сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной деятельности предприятий, однако будет ли это свидетельство необходимым и достаточным для собственника и кредитора? По-видимому, нет, поскольку предприятию нужна не вообще какая-нибудь прибыль, а конкретная ее величина для удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц: собственников предприятия, его работников и кредиторов. Размер прибыли связан со многими факторами, некоторые из них зависят от усилий предприятий, другие не зависят. Подробнее факторы роста прибыли будут рассмотрены в следующем параграфе.

Во-вторых, прибыль выполняет *стимулирующую функцию*. Выступая конечным финансово-экономическим результатом предприятий, прибыль приобретает ключевую роль в

рыночном хозяйстве. За ней закрепляется статус *цели*, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов, благополучие которых зависит как от величины прибыли, так и от принятого в национальной экономике алгоритма ее распределения, включая налогообложение.

В-третьих, прибыль является *источником формирования доходов бюджетов различных уровней*. Она поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке.

Таким образом, прибыль предприятия – основной фактор его экономического и социального развития.

В современных условиях российским предприятиям пока еще приходится решать краткосрочные задачи. Это обусловлено кризисным финансовым положением, вызванным недостатком прибыли.

3.4. Методы планирования прибыли

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования. Оно проводится отдельно по всем видам деятельности организации (предприятия). Раздельное планирование обусловлено различиями в методологии исчисления и налогообложении прибыли от различных видов деятельности. В процессе разработки финансовых планов учитываются все факторы, влияющие на величину прибыли, и моделируются финансовые результаты от принятия различных управленческих решений.

В условиях стабильной развивающейся экономики планирование прибыли осуществляется на период от трех до пяти лет. При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования распространено текущее планирование в рамках одного года. При нестабильной экономической и политической ситуации планирование возможно на кратковременный период – квартал, полугодие.

Планирование прибыли использует все параметры бизнес-плана и является решающим в определении финансового результата всей деятельности предприятия. Следует

усвоить связь планирования прибыли с параметрами производственной, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, изучить наиболее существенные взаимосвязи в экономике предприятия и понять их влияние на прибыль. Это поможет глубже понять факторы, влияющие на рост прибыли.

В планировании прибыли используются методы прямого счета, аналитический и метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага.

1. *Метод прямого счета.* В основе его лежит поассортиментный расчет прибыли от выпуска и реализации продукции.

Более простой вариант этого метода предполагает укрупненный расчет по позициям плана.

2. *Аналитический метод* используется при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции, при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости.

3. *Метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага (CVP-анализ).* Этот метод планирования прибыли базируется на принципе разделения затрат на постоянные и переменные. С помощью этих данных рассчитывается маржинальная прибыль.

Для коммерческих предприятий очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить *точку безубыточности*. Она позволяет определять объем и стоимость продаж, при которых коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы, не получая прибыли, но и без убытка. Этот метод планирования прибыли базируется на принципе разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные и расчете маржинальной прибыли. Из выручки от реализации продукции (без НДС, акцизов, таможенных пошлин) вычитаются условно-переменные затраты и получается маржинальная прибыль. Далее из маржинальной прибыли вычитаются условно-постоянные расходы и определяется финансовый результат (прибыль или убыток). *Точка безубыточности* — это такой объем выручки, при котором предприятие не получает ни прибыли, ни убытка.

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе эффекта операционного (производственного) рычага, т.е. того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности. Эффект операционного рычага в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли.

$$\text{Сила воздействия операционного рычага} = \frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль}}$$

3.5. Факторы роста прибыли корпорации

В современном рыночном хозяйстве большое внимание уделяется новым методам управления затратами, таким, как управленческий учет. С его помощью осуществляется контроль над издержками предприятия. Особенно эффективен учет по центрам ответственности. Эта форма управления затратами позволяет рационализировать структуру расходов, оперативно реагировать на отклонения от нормальной запланированной величины издержек и передать часть функций по принятию решений на уровень линейных управляющих. Они несут ответственность за утвержденную величину расходов и должны обеспечить выполнение запланированных показателей.

Учет по центрам ответственности базируется на принципе бюджетирования. Всесторонний (полный) бюджет — это сочетание финансового и производственного планов, выраженных в числовых значениях. В хорошо организованной системе управления бюджеты используются для планирования, оценки исполнения, координации и установления коммуникаций.

На основе бюджетирования разрабатываются компьютерно ориентированные модели финансового планирования прибыли.

К факторам роста прибыли следует отнести обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

Прибыль в рыночной экономике — движущая сила обновления как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции «жизненного цикла» продукции. Общеизвестно, что любая продукция проходит стадии жизненного цикла: проектирования, освоения, запуска в производство, серийного выпуска, в результате которого происходит насыщение рынка этим продуктом. По истечении времени продукция морально устаревает либо не выдерживает конкурентной борьбы, и под давлением снижающейся рентабельности, выпуск ее сокращается или прекращается.

Для сохранения уровня прибыли на предприятии важно определить момент начала проектирования и запуска в производство новой продукции.

Повышение качества продукции, дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат и потому также должны применяться задолго до того, как уровень рентабельности начнет снижаться, или, по крайней мере, сразу же, как только такая тенденция наметится. Более того, на гребне спроса улучшение предлагаемого товара может повлечь за собой и повышение цены на нее и соответственно прибыли.

3.6. Распределение и использование прибыли корпорации

Получая прибыль, предприятие решает задачи ее использования. Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятия. Выплачивая дивиденды, предприятие стимулирует рост стоимости своих акций, оставляя прибыль на предприятии, акционеры инвестируют развитие производства. Финансист должен уметь ставить стратегические цели и формулировать задачи для их достижения. Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях.

Распределение прибыли — это составная и неразрывная часть общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самая главная.

По сути распределение прибыли следует рассматривать в трех направлениях:

прибыль → бюджет → предприятие → собственники.

Прибыль распределяется между государством собственниками корпорации и самой корпорацией. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно так и негативно.

Взаимоотношения предприятия и государства по поводу прибыли строятся на основе ее налогообложения.

Налоги оказывают значительное влияние на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности корпорации и на размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели накопления и потребления.

Поскольку, как мы видим, основным источником уплаты налогов служит добавленная стоимость, налоги непосредственно влияют на сумму прибыли, остающуюся в распоряжении организации, т.е. чистой прибыли. По нашему мнению, размер налоговых платежей не должен превышать трети балансовой прибыли. В противном случае утрачиваются стимулы к повышению эффективности работы предприятий и получению прибыли.

Оставшиеся две трети полученной организацией прибыли могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самой организацией.

В корпорации распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Из этой прибыли также уплачиваются некоторые налоги в местные бюджеты и взыскиваются суммы по экономическим санкциям.

Распределение этой части прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финан-

сирования потребностей производственного и социального развития.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процесс распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее посредством предоставления налоговых льгот оно стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительство жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ. Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

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

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

3.7. Показатели рентабельности корпорации

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Производные от прибыли относительные показатели позволяют оценивать результативность вложенных средств и используются в экономических расчетах и финансовом планировании.

Виды показателей рентабельности подразделяются на четыре основные группы:

- рентабельность предприятия;
- рентабельность продукции;
- рентабельность производственных фондов;
- рентабельность капитала (активов) предприятия.

Рентабельность предприятия – это показатель, который является важной характеристикой факторной среды формирования прибыли, а также обязательным элементом сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Эта группа показателей рентабельности формируется на основе расчета уровней рентабельности (доходности) по показателям прибыли, валовых расходов и валового дохода предприятия, и рассчитывается как отношение прибыли к валовому доходу или прибыли, а также валовым расходам.

Рентабельность продукции можно рассчитать по всей проданной продукции и по отдельным ее видам. В первом случае она определяется как отношение прибыли от продажи продукции к затратам на ее производство и обращение. Показатели рентабельности по всей проданной продукции дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности продаваемой продукции. Во втором случае определяется рентабельность отдельных видов продукции. Она зависит от цены, по которой продукция продается потребителю, и расходов по данному ее виду.

Рентабельность производственных фондов рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств. Этот показатель можно рассчитать как по налогооблагаемой, так и по чистой прибыли.

Рентабельность капитала (активов) предприятия определяется по стоимости имущества, имеющегося в его распоряжении. Эта группа показателей рентабельности формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал.

Данные показатели имеют практическое применение, так как отвечают интересам участников предприятия. Так, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов – отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей – доходность акций и т.д.

Рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменений уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капиталов. Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов.

Контрольные вопросы

1. Какие существуют методы расчета плановой прибыли?
2. В чем преимущества и недостатки аналитического метода расчета плановой прибыли?
3. Назовите факторы, которые влияют на размер прибыли.
4. Дайте определение прибыли.
5. Какие функции присущи прибыли?
6. Покажите значение прибыли в деятельности корпорации.
7. Перечислите виды прибыли.

Глава 4

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ КОРПОРАЦИИ

4.1. Сущность оборотных средств корпорации

Процесс производства и продажи продукции может осуществляться бесперебойно при наличии у предприятия не только необходимых основных фондов, нематериальных активов, но и оборотных средств, преимущественно в форме запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и т.д. Как и основные, оборотные средства функционируют в сфере производства, являясь материальной основой производства, и представляют собой производственные фонды. Но в процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному и в разной степени переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта. Этим и обусловлено деление производственных фондов на основные и оборотные.

Оборотные производственные фонды по вещественному содержанию представляют собой предметы труда, а также орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла.

Оборотные производственные фонды представляют собой минимально необходимые для выполнения производственной программы запасы сырья, основных материалов,

покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, вспомогательных материалов, топлива, запасных частей для ремонта, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, а также незавершенного производства.

Фонды обращения, хотя и не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. Характер и сфера их функционирования создают предпосылки для выделения их в самостоятельное понятие «фонды обращения».

Фонды обращения состоят из запасов готовой продукции на складе предприятия, товаров, отгруженных потребителям, и остатков денежных средств на счетах в банке и в кассе предприятия.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения тесно связаны между собой. Их движение имеет одинаковый характер и составляет единый процесс кругооборота фондов предприятия.

При этом происходит постоянная и закономерная смена форм авансированной стоимости: из денежной она превращается в товарную, затем в производственную и снова в товарную и денежную. Таким образом, возникает объективная необходимость авансирования средств для обеспечения непрерывного движения оборотных производственных фондов и фондов обращения в целях создания необходимых производственных запасов, задела незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

Важнейшей характеристикой производственно-коммерческого цикла, существенно влияющей на объем, структуру и эффективность использования оборотных средств предприятия, является его общая продолжительность. Она включает период времени до момента расходования денежных и других высоколиквидных активов на приобретение производственных запасов до поступления денег от дебиторов за проданную им готовую продукцию.

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения,

которые обеспечивают непрерывность процесса производства и продажи продукции.

Наличие оборотных средств в минимально необходимых размерах, обеспечивающих нормальную производственную и коммерческую деятельность предприятия, является непременным условием успешного выполнения ими своих функций.

Оборотные средства предприятия, являясь одной из основных финансовых категорий, оказывающих существенное влияние на сферу производства и сферу обращения, выполняют такие основные функции, как производственная и платежно-расчетная.

Производственная функция заключается в денежном обеспечении непрерывности процесса производства.

Платежно-расчетная функция оборотных средств проявляется в непосредственном влиянии на состояние расчетов в народном хозяйстве и тем самым на денежное обращение в стране.

Оборотные средства представляют собой авансированную в денежной форме стоимость для образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих непрерывность процесса производства и своевременность осуществления расчетов.

Правильная организация, сохранность и эффективность использования оборотных средств имеют большое значение для обеспечения непрерывного процесса общественного воспроизводства, устойчивого финансового состояния всех субъектов хозяйствования, нормального денежного обращения, реального накопления национального богатства страны.

4.2. Основы организации оборотных средств, их состав и структура

Поскольку оборотные средства включают как материальные, так денежные ресурсы, от их организации, эффективного использования зависят процесс материального произ-

водства и финансовая устойчивость корпорации. Именно поэтому из множества направлений повышения эффективности важную роль играет минимизация оборотных средств, включающая:

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

Сущность управления оборотным капиталом заключается в воздействии на объем и структуру оборотного капитала, источники его формирования в целях повышения эффективности использования. Состав оборотных средств показывает, из каких частей и отдельных элементов они состоят.

Структура оборотных средств отражает соотношения (в виде долей, процентов) между составными частями оборотных средств предприятия или отдельными их элементами.

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

В зависимости от участия в производстве оборотные производственные фонды подразделяются на средства в производственных запасах и средства в производственном процессе (или в производстве). Подавляющую часть оборотных производственных фондов составляют производственные запасы.

Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частично ору-

дий труда, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

В состав предметов труда входят:

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

– вспомогательные материалы – топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства, для придания продукту определенных потребительских свойств;

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

В специальную группу оборотных фондов выделяют средства труда, имеющие непродолжительный срок службы, которые по экономическому назначению относятся к внеоборотным активам, так как участвуют в процессе производства многократно и не сразу теряют свою материально-вещественную форму. Это могут быть инструменты, инвентарь, запасные части для текущего ремонта, исчисляемые в организации сотнями наименований. Они включаются в состав оборотных фондов для упрощения учета их износа и списываются на затраты производства как материалы.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят средства в производстве, включающие незаконченную продукцию и расходы будущих периодов. Незаконченная продукция, или продукция частичной готовности, – это предметы и средства труда, вступившие в производственный процесс, но не прошедшие всех операций обработки, предусмотренных технологическим процессом. Они представлены незавершенным производ-

ством и полуфабрикатами собственного изготовления. Это вещественные элементы оборотных фондов. В составе оборотных фондов в производстве основная доля приходится на незавершенное производство. Единственный невещественный элемент оборотных производственных фондов – расходы будущих периодов. Они включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, новой технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

Таким образом, оборотные производственные фонды создают материальную основу для осуществления процесса производства, но их состав и структура зависят от отраслевых особенностей, технического уровня организации, особенностей используемых сырья и материалов.

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

В зависимости от участия в реализации фонды обращения включают готовую продукцию на складе, отгруженные товары, денежные средства и дебиторскую задолженность.

Основную часть составляет готовая продукция. Она подразделяется на готовую продукцию на складе и отгруженные товары (для организаций, использующих для учета выручки кассовый метод). Моментом перехода готовой продукции на склад завершается процесс производства продукции. А продукция, товары, отгруженные потребителю, находятся уже в сфере обращения и отражают процесс реализации.

В настоящее время, с переходом учета выручки на метод начисления, т.е. по мере отгрузки выпущенной продукции, подавляющее большинство организаций отслеживает и регулирует остатки готовой продукции на складе, контролирует их движение.

Организации (предприятия), сохранившие кассовый метод в учете выручки, кроме остатков готовой продукции на складе организации учитывают в составе фондов обращения отгруженные товары:

- срок оплаты которых не наступил;
- срок оплаты которых просрочен;
- находящиеся на ответственном хранении у покупателей.

Две последние группы отгруженных товаров являются отрицательными при оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, поскольку они возникают как следствие нарушения расчетной и договорной дисциплины и связаны с отсутствием средств у покупателя, нарушением ассортимента, выявлением брака.

Другая составная часть фондов обращения – денежные средства и дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность включает задолженность за товары и услуги, срок оплаты которых не наступил или просрочен, задолженность по расчетам с бюджетом при переплате налогов и других обязательных платежей, с персоналом, подотчетными лицами, по полученным векселям. Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам.

Состав оборотных средств можно рассматривать с позиции их ликвидности, выделив по степени ликвидности быстро- и медленно-реализуемые средства или активы. Первоклассно ликвидными средствами, находящимися в немедленной готовности для расчетов, являются деньги в кассе или на счетах в банке. К быстрореализуемым активам относят краткосрочные финансовые вложения – депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные в целях перепродажи, реальную дебиторскую задолженность, товары отгруженные, но не оплаченные в срок. Медленно-реализуемые – полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства организации (предприятия).

4.3. Показатели эффективности использования оборотного капитала

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

К основным показателям финансовой устойчивости относятся:

- платежеспособность, т.е. возможность погашать в полном объеме и в срок свои долговые обязательства;
- ликвидность – способность в любой момент совершать необходимые расходы;
- возможность мобилизации финансовых ресурсов.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы организации, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают факторы кризисного состояния экономики.

- снижение объемов производства и потребительского спроса;
- высокие темпы инфляции;
- разрыв хозяйственных связей;
- нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины;
- высокий уровень налогового бремени;
- снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его *рентабельности*, рассчитываемый как отношение прибыли от реализации продукции или иного финансового результата к средней величине оборотного капитала.

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы организации (предприятия), так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов.

В российской хозяйственной практике оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие *общее время оборота*, или *длительность одного оборота*, в днях, *скорость оборота*.

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

Длительность одного оборота (оборачиваемость оборотного капитала) в днях определяется делением оборотного капитала на однодневный оборот, определяемый как отношение объема реализации или выручки от продаж к периоду в днях или же как отношение периода к числу оборотов.

Чем короче период обращения или один оборот оборотного капитала, тем, при прочих равных условиях, предприятию требуется меньше оборотных средств. Чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем лучше и эффективней они используются. Таким образом, время оборота капитала влияет на потребность в совокупном оборотном капитале. Сокращение этого времени — важнейшее направление финансового управления, ведущее к повыше-

нию эффективности использования оборотных средств и увеличению их отдачи.

Скорость оборота характеризует *прямой коэффициент оборачиваемости (количество оборотов)* за определенный период — год, квартал. Этот показатель отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами организации, например за год. Он рассчитывается как частное от деления выручки от продаж (объема реализованной или товарной) продукции на оборотный капитал, который берется как средняя сумма оборотных средств за определенный период (как правило, год).

Прямой коэффициент оборачиваемости показывает количество реализованной (или товарной) продукции, приходящееся на 1 руб. оборотных средств. Увеличение этого коэффициента означает рост числа оборотов и ведет к тому, что:

- растет выпуск продукции или объем реализации на каждый вложенный рубль оборотных средств;
- на тот же объем продукции требуется меньше оборотных средств.

Таким образом, коэффициент оборачиваемости характеризует уровень производственного потребления оборотных средств. Рост прямого коэффициента оборачиваемости, т.е. увеличение скорости оборота, совершаемого оборотными средствами, означает, что рационально и эффективно используются оборотные средства. Снижение числа оборотов свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации.

Обратный коэффициент оборачиваемости, или коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств, показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции. Этот показатель называют также коэффициентом обеспеченности оборотными средствами.

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться и замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот необходимо вовлекать дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении по-

требности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства и, как следствие, — на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств), которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние организации (предприятия).

Высвобождение оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. *Абсолютное высвобождение* — это прямое уменьшение потребности в оборотных средствах для выполнения планового объема производства продукции. *Относительное высвобождение* оборотных средств происходит в тех случаях, когда при наличии оборотных средств в пределах плановой потребности обеспечивается перевыполнение плана производства продукции. При этом темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

4.4. Определение потребности в оборотных средствах

Эффективность деятельности организации (предприятия) во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы организации. Завышение оборотных средств ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию и омертвлению ресурсов. Кроме всего прочего, это дорого обходится предприятию, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование, на уплату налога на имущество. Занижение оборотных средств может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению организацией своих обязательств. И в том и в другом случае следствием

становится неустойчивое финансовое состояние, нерациональное использование ресурсов, ведущее к потере выгоды.

Конкретные размеры оборотных средств определяются текущей потребностью и зависят от:

- характера и сложности производства;
- длительности производственного цикла;
- сезонности работы;
- темпов роста производства, изменений объемов и условий сбыта продукции;
- порядка расчетов и организации расчетно-кассового обслуживания;
- финансовых возможностей организации;
- периодичности и сроков поступления платежей и т.п.

Как упоминалось, по степени планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

Нормируемыми являются только собственные оборотные средства, но не все, а лишь оборотные производственные фонды и частично фонды обращения, а именно остатки нереализованной готовой продукции на складе организации (предприятия).

К *ненормируемым* средствам относятся остальные элементы фондов обращения: отгруженные товары, денежные средства и средства в расчетах. Однако это не означает, что их величина бесконтрольна. Управление ненормируемыми элементами оборотных средств, воздействие на их величину осуществляются через систему кредитования и расчетов.

Нормирование представляет собой установление оптимальной величины оборотных средств, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности организации. Нормирование оборотных средств является предметом внутреннего планирования, одним из ключевых направлений управления формированием и использованием оборотного капитала. Посредством нормирования финансовые службы определяют потребность в собственных оборотных средствах в минимальном, но достаточном объеме, обеспечивающем выполнение запланированных зада-

ний и поддерживающем бесперебойность воспроизводственного процесса.

Существует несколько методов расчета нормативов оборотных средств: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Аналитический (опытно-статистический) **метод** предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их средних фактических остатков. Этот метод используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы организации и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, имеют большой удельный вес.

Коэффициентный метод основан на определении нового норматива оборотных средств на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств. При применении этого метода все запасы и затраты организации подразделяют на:

- зависящие от изменения объема производства – сырье, материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе;

- не зависящие от роста объема производства – запасные части, инструмент, инвентарь, расходы будущих периодов.

По зависящим от объема производства элементам оборотных средств потребность планируется исходя из их размеров в базисном году, темпов роста производства и возможного ускорения оборачиваемости оборотных средств.

По остальным элементам запасов и затрат плановая потребность определяется на уровне их средних фактических остатков.

Метод прямого счета является наиболее точным, обоснованным, но вместе с тем довольно трудоемким. Он основан на определении научно обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и норматива оборотных средств, т.е. стоимостного выражения запаса, который рассчитывается как в целом, так и по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Метод прямого

счета — это основной метод определения плановой потребности в оборотных средствах.

Процесс нормирования включает:

- разработку норм запаса по отдельным видам нормируемых товарно-материальных ценностей;
- определение частных нормативов по каждому элементу оборотных средств;
- расчет совокупного норматива по собственным нормируемым оборотным средствам.

Наряду с планированием (нормированием) потребности в оборотных средствах и расчетом совокупного норматива проводятся прогнозные расчеты, которые моделируют как будущее финансовое положение организации, так и состояние его собственных оборотных средств.

Нормы оборотных средств — это объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым для обеспечения нормальной, ритмичной работы организации. Нормы — это относительные величины, которые устанавливаются в днях запаса или в процентах к определенной базе (товарной продукции, объему основных фондов) и показывают длительность периода, обеспеченного данным видом запасов материальных ресурсов. Как правило, они устанавливаются на определенный период времени (квартал, год), но могут действовать и в течение более длительного периода. Нормы пересматриваются при кардинальных изменениях номенклатуры изделий, условий производства, снабжения и сбыта, изменения цен и других параметров.

Управление ненормируемыми оборотными средствами. К ненормируемым оборотным средствам относятся фонды обращения за исключением готовой продукции на складе организации. Потребность организации (предприятия) в этих оборотных средствах определяется расчетным путем, управление ими осуществляется с помощью краткосрочного кредитования.

В организации рассчитывается потребность в денежных средствах в кассе, в оборотных средствах по запасам товаров (для организаций, использующих кассовый метод). Ме-

тодика их расчетов аналогична нормированию. К примеру, потребность в оборотных средствах по запасам товаров рассчитывается как произведение нормы запаса товаров на однодневный оборот товаров в IV квартале по покупным ценам, потребность в денежных средствах в кассе — умножением нормы запаса денежных средств на однодневный товарооборот IV квартала. Однако эта потребность по сравнению с нормированием устанавливается не так жестко и в результате изменений не нарушается бесперебойный процесс производства.

При расчете запаса *товаров отгруженных* финансовые службы организации отслеживают, во-первых, товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил, во-вторых, товары отгруженные, но не оплаченные в срок (чаще всего по причине отсутствия средств у покупателя) или находящиеся на ответственном хранении у покупателя (в связи с высоким процентом брака, отклонениями от заранее оговоренного ассортимента и т.п.).

По первой группе товаров отгруженных выручка реально должна поступить на счет организации. Однако между моментом отгрузки товара и поступлением выручки на расчетный счет организации имеется пауза, в течение которой денежные средства выпадают из производственного процесса, и поэтому в текущем управлении оборотным капиталом важно как можно больше сократить этот интервал и ускорить поступление денежных средств.

Нахождение отгруженных товаров во второй группе свидетельствует о нарушениях договорной, расчетно-кассовой дисциплины и крайне невыгодно предприятию, поскольку длительное отвлечение средств из оборота требует перегруппировки финансовых ресурсов, перераспределения оборотных средств, привлечения дополнительных денежных ресурсов в виде кредитов. Все это влечет за собой напряженность финансового состояния организации, снижение ее платежеспособности. Важен также контроль за *денежными средствами* (в кассе, банке, почтовых переводах, выставленных аккредитивах) и прочими *расчетами*, включающи-

ми дебиторскую задолженность. Экономное и рациональное использование денежных средств, их выгодное вложение, обеспечивающее рост собственного капитала, положительно влияют на платежеспособность организаций, на своевременное проведение ими различных расчетов.

Наряду с денежными средствами организации осваивают новые финансовые инструменты – векселя, форвардные и фьючерсные контракты, рыночные формы кредитования оборотного капитала в виде фирменного кредита, факторинга.

Важную роль в эффективном использовании оборотных средств, в оздоровлении финансового положения играет снижение *дебиторской задолженности*. Дебиторская задолженность отвлекает средства из оборота, а возникает она в результате несвоевременных поступлений за отгруженную продукцию, переплаты налогов и других обязательных платежей, несвоевременного возврата средств подотчетными лицами (командировочных, транспортных и прочих расходов), появления сомнительной задолженности по истечении сроков оплаты, спорных долгов при нарушении договорных обязательств и т.п. Систематический контроль за состоянием задолженности, за оборачиваемостью средств в расчетах, снижением среднего периода инкассации дебиторской задолженности – серьезный резерв ускорения оборачиваемости ненормируемых оборотных средств и снижения потребности в них.

4.5. Источники формирования оборотных средств

Одним из важнейших принципов организации оборотных средств является деление их по источникам формирования. Все источники финансирования оборотных средств подразделяются на собственные и приравненные к ним средства, заемные, привлеченные и прочие источники.

Для сокращения общей потребности предприятия в оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств. Заемные средства представляют собой в основном

краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности предприятия в оборотных средствах.

Поэтому вторым по значимости источником формирования оборотных средств является банковский кредит.

Основными целями привлечения кредитов для формирования оборотных средств являются: кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства; временное восполнение недостатка собственных оборотных средств; осуществление расчетов и опосредование платежного оборота.

Привлеченные источники — это ценные бумаги, ресурсы вышестоящих организаций, ассигнования из бюджета.

Следует также выделить прочие источники формирования оборотных средств, к которым относятся средства предприятия, временно не используемые по целевому назначению (фонды, резервы и др.).

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия.

Кроме того, в обороте предприятий постоянно находятся средства, которые приравнены к собственным, так называемые устойчивые пассивы.

Эти средства не принадлежат предприятию и организациям, но поскольку наличие таких средств (пассивов) носит устойчивый характер, они приравниваются к собственным. Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. К ним относятся: минимальная, переходящая из месяца в месяц, задолженность по оплате труда работникам предприятия, резервы на покрытие предстоящих расходов, минимальная, переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, работы, услуги), средства покупателей по залогам за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления, задолженность по некоторым видам налогов и др.

В составе устойчивых пассивов могут учитываться в настоящее время также остатки фонда материального поощрения. Такая возможность может появляться в связи с разрывом начислений в фонд материального поощрения по итогам года и выплатами из него в I квартале следующего года.

Размер фонда социального развития также может учитываться как устойчивый пассив и определяется исходя из минимальных квартальных остатков средств этого фонда в планируемом году.

Важным источником формирования оборотных средств предприятия выступают средства заказчиков по оплате продукции частичной готовности.

На предприятиях, где отпуск готовой продукции потребителям осуществляется в возвратной таре, в составе устойчивых пассивов учитывается минимальная задолженность покупателям за тару. Величина такой задолженности на планируемый год исчисляется исходя из роста оборота тары.

Источником пополнения оборотных средств предприятия является и фонд развития производства, науки и техники, из которого осуществляются финансирование прироста норматива оборотных средств и восполнение образовавшегося недостатка оборотных средств.

Контрольные вопросы

1. Что такое оборотные средства (оборотный капитал)?
2. Экономическое назначение оборотных производственных фондов и фондов обращения.
3. Что такое норма и норматив?
4. Назовите элементы нормы запаса оборотных средств.
5. Определите виды, роль и методы управления дебиторской задолженностью.
6. Перечислите источники формирования оборотных средств.
7. Приведите показатели оборачиваемости оборотных средств и методику их расчета.
8. Приведите классификацию оборотных средств.

Глава 5

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КОРПОРАЦИИ

5.1. Основные фонды как часть имущества корпорации

Основные средства представляют собой средства труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму.

В зависимости от целевого назначения и выполняемых функций в производственном процессе основные средства классифицируются по следующим группам:

- 1) здания;
- 2) сооружения;
- 3) передаточные устройства;
- 4) жилища;
- 5) машины и оборудование, в состав которых входят:
 - силовые машины и оборудование;
 - измерительные и регулирующие приборы и устройства;
 - лабораторное оборудование;
 - вычислительная техника и т.д.;
- 6) транспортные средства;
- 7) производственный и хозяйственный инвентарь;
- 8) скот рабочий, продуктивный и племенной;
- 9) многолетние насаждения;
- 10) библиотечные фонды
- 11) земельные участки, находящиеся в собственности организации;

12) объекты природопользования (вода, недра и т.д.)

13) отдельные виды капитальных вложений.

Оборудование – часть недвижимого имущества (основные средства), которые приобретены не для продажи, а для эксплуатации. Оборудование, изготовленное или приобретенное для продажи (реализации), классифицируется в балансе как запасы (товары или готовая продукция) и входит в оборотный капитал.

Здания (сооружения) – составная часть недвижимого имущества (основного капитала /основных фондов/).

Земля (угодья) – свободная или взятая в аренду собственностью, которой владеет предприятие. Объект обложения земельным налогом. Земля не амортизируется. Иногда земля и здания переоцениваются по рыночной стоимости (капитализация). Разница между стоимостью приобретения и переоценкой увеличивает недвижимое имущество (основной капитал) и дополнительный капитал (собственный капитал).

Недвижимое имущество – часть активов предприятия (основной капитал). Иногда сюда относят весь основной капитал (необоротные активы), иногда недвижимым имуществом называют только основные фонды (они отражаются в балансовом отчете/бухгалтерском балансе/ по цене приобретения минус амортизация, а не по рыночной стоимости): здания (сооружения), земля, машины и оборудование и т.п., которые приобретены для длительного пользования, а не с целью перепродажи.

Машины и оборудование – часть недвижимого имущества, если приобретаются для использования, а не для перепродажи.

Таким образом, к основным средствам не относятся те виды имущества, которые числятся как *готовые изделия* у предприятия-изготовителя или как *товары* у торговых предприятий.

Производственными основными средствами считаются средства, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности.

В составе основных производственных средств различаются активная и пассивная части. Активная часть основных средств непосредственно воздействуют на продукт, определяют объемы его производства и уровень производительности труда работников. К ним относятся машины и оборудование, инструмент. Пассивная часть основных средств включает ту ее часть, которая создает необходимые условия для процесса труда: здания, сооружения, передаточные устройства и т.д. Соотношение между активной и пассивной частями основных фондов зависит от особенностей технологического процесса и уровня их технической оснащенности.

Основные внепроизводственные средства – это числящиеся на балансе предприятия объекты жилищного, социального назначения, бытового обслуживания, здравоохранения, просвещения, спорта.

К основным средствам относятся средства труда стоимостью свыше 100 минимальных оплат труда за единицу и сроком службы более 12 месяцев.

Основные производственные средства учитываются в натуральной и стоимостной оценке. Единицей учета признается инвентарный объект или обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, имеющих общий срок полезного пользования.

Вследствие *эксплуатации* основные фонды подвергаются физическому и моральному износу. Жизненный цикл основных фондов состоит из следующих этапов: поступление → участие в производственном процессе → перемещение внутри предприятия → ремонт → сдача в аренду → выбытие.

Срок полезного пользования основных средств определяется как период, в течение которого основные средства приносят доход и служат для выполнения целей предприятия. Это основной критерий для начисления амортизации.

Под процессом *воспроизводства* основных средств понимается эффективное использование наличных средств труда; поддержание действующих основных средств в исправ-

ном состоянии; выбытие их по износу; расширение необходимых основных средств. Процесс воспроизводства основных средств происходит путем замены устаревшего оборудования на более эффективное и высокопроизводительное; поддержание техники в исправном рабочем состоянии путем производства капитального и текущего ремонтов, модернизации.

Основные средства отражаются в бухгалтерском учете и отчетности по первоначальной стоимости, т.е. по фактическим затратам их приобретения, сооружения и изготовления. Ее изменение допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов, а также при переоценке. Увеличение (уменьшение) первоначальной стоимости основных средств относится на добавочный капитал.

Не включаются в первоначальную стоимость основных средств возмещаемые налоги и общехозяйственные расходы.

Основные средства – это денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования. Или: основные средства – это денежные средства, авансированные на приобретение основных фондов (составная часть основного капитала).

Обычно говорят, что разница между основными средствами и основными фондами – эта та сумма износа, которая накоплена на момент составления баланса.

Остаточная стоимость основных средств – это разница между первоначальной стоимостью и суммой износа, исчисленной по действующим нормам амортизации.

Ликвидационная стоимость – выручка от реализации оставшихся после ликвидации объектов основных фондов, годных строительных материалов, отдельных узлов и деталей, металлического лома и др.

5.2. Амортизация основных средств

Любые объекты основных фондов подвержены физическому и моральному износу, то есть под влиянием физических сил, технических и экономических факторов они посте-

пенно утрачивают свои свойства, приходят в негодность и не могут далее выполнять свои функции. Физический износ частично восстанавливается путем ремонта, реконструкции и модернизации основных фондов. Моральный износ проявляется в том, что устаревшие основные фонды по своей конструкции, производительности, экономичности, качеству выпускаемой продукции отстают от новейших образцов. Поэтому периодически возникает необходимость замены основных фондов, особенно их активной части. При этом в современной экономике главным фактором, определяющим необходимость замены, является моральный износ.

Стоимость основных средств (за исключением земельных участков, продуктивного скота и др.) по мере их износа частями переносится на стоимость продукции или услуг и возмещается в процессе реализации. Этот процесс называется амортизацией.

Амортизация не начисляется на следующие виды основных средств:

- 1) полученные безвозмездно в процессе приватизации;
- 2) полученные по договору дарения;
- 3) жилищный фонд;
- 4) объекты внешнего благоустройства и аналогичные объекты лесного хозяйства, дорожного хозяйства;
- 5) продуктивный скот, не достигший эксплуатационного возраста;
- 6) приобретенные издания (книги, брошюры и т.д.);
- 7) объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не меняются, например земельные участки, объекты природопользования.

Амортизация производится одним из следующих способов:

- 1) линейным;
- 2) уменьшаемого остатка;
- 3) по сумме чисел лет срока полезного пользования;
- 4) пропорционально объему продукции (работ).

При этом право выбора способа амортизации по отношению к конкретному виду или группе основных средств

остается за предприятием при условии, что он не будет меняться весь срок полезного использования.

Амортизационные отчисления могут начисляться равномерным или ускоренным методом.

Для предприятий, реализующих значительные инвестиционные программы, требующие формирования дополнительных финансовых ресурсов применяются повышающие коэффициенты индексации амортизации (износа) – ускоренная амортизация. Ускоренное начисление амортизационного фонда является гарантией против потерь от морального износа основных средств, вызываемых неполным возмещением их стоимости.

Ускоренная амортизация является целевым методом более быстрого по сравнению с нормативными сроками службы основных средств, полного перенесения их балансовой стоимости на издержки производства и обращения. К началу 1998 года существовали два метода ускоренной амортизации:

- применением коэффициента 2 к действующей норме для всех предприятий;
- применение 50% нормы амортизации в первый год малыми предприятиями.

5.3. Воспроизводство и обновление основных фондов предприятия

Воспроизводство и обновление основных фондов предприятия осуществляется посредством капитальных вложений и ремонтов.

Посредством капитальных вложений может осуществляться как простое, так и расширенное воспроизводство основных фондов в производственной и непроизводственной сферах.

Под простым воспроизводством следует понимать строительство и приобретение основных фондов в размерах, соответствующих сумме начисленного износа по действующим производственным основным фондам. В этом случае производится доведение общих размеров основных фондов

до их первоначальной стоимости. Расширенное воспроизводство — это строительство и приобретение основных фондов в размерах, превышающих сумму уменьшения основных фондов в результате их износа.

Капитальные вложения непроизводственного назначения связаны со строительством и приобретением объектов непроизводственного назначения (детских дошкольных учреждений, лагерей отдыха, клубов, жилого фонда и т.п.), эксплуатация которых не дает дохода, покрывающего понесенные затраты, в том числе износ.

Помимо нового строительства и расширения предприятия проводят различного рода улучшения основных фондов. К улучшениям основных фондов можно отнести техническое перевооружение, реконструкцию, модернизацию, капитальный, текущий ремонт и другие виды, которые позволяют улучшить их технико-экономические показатели, экологию, конкурентоспособность продукции, причем с меньшими затратами и при сокращении сроков строительства в сравнении со строительством новых предприятий.

Техническое перевооружение и реконструкция предприятия — прогрессивные формы обновления основных производственных фондов действующих предприятий. К техническому перевооружению относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня производства, его механизации и автоматизации, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным, а также по совершенствованию общего для предприятия хозяйства и вспомогательных служб.

Реконструкция действующих предприятий предусматривает переустройство существующих цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения, как правило, без расширения зданий и сооружений основного назначения, и связана с совершенствованием производства и повышением его технико-экономического уровня на основе достижений научно-технического прогресса.

Источниками финансирования капитальных вложений являются такие финансовые ресурсы предприятия, как средства фонда развития производства, науки и техники и фонда социального развития, создаваемых за счет прибыли, амортизационных отчислений; ресурсов, мобилизуемых в самом строительстве (излишек оборотных средств, прибыль и экономия от снижения стоимости строительно-монтажных работ, выполняемых хозяйственным способом, экономия от снижения цен на оборудование и др), ресурсов вышестоящих организаций, ведомственных ресурсов, ассигнований из государственного бюджета, кредитов банка, заемных средств, полученных на фондовом рынке и т.д.

Капитальный ремонт и модернизация основных фондов могут проводиться подрядным и хозяйственным способами. При подрядном способе работы ведутся специализированными строительными или ремонтными организациями на основе договора. Расчет между подрядчиком и заказчиком за выполненные работы по капитальному ремонту производится путем оплаты счетов с расчетного счета предприятия за полностью законченные работы по объекту в целом или по отдельным узлам (законченным этапам работ) согласно утвержденным сметам.

При хозяйственном способе капитальный ремонт выполняют предприятия собственными силами с последующим возмещением затрат на основании акта приемки выполненных работ.

При хозяйственном способе работы выполняются за счет средств предприятия и оплачиваются не по сметной стоимости объекта, а по плановой себестоимости. Затраты на капитальный ремонт, осуществляемый хозяйственным способом, включают заработную плату ремонтных рабочих (наибольший удельный вес), сборы в фонды социального страхования, начисленные на заработную плату, стоимость материалов и запасных частей, топлива, электроэнергии, цеховые и общезаводские расходы.

Капитальный ремонт — способ возмещения частичного износа путем замены износившихся узлов машин и оборудо-

дования, конструкционных частей зданий и сооружений с периодичностью свыше одного года. В результате капитального ремонта замедляется физический износ основных фондов, снижается потребность в капитальных вложениях на создание новых основных фондов.

Одновременно с капитальным ремонтом, как правило, производится модернизация основных фондов, направленная на устранение не только физического, но и морального износа. Модернизация основных фондов, находящихся в эксплуатации, направлена на повышение их технического уровня и улучшения экономических характеристик путем внесения изменений, усовершенствований, отвечающих современным научно-техническим требованиям.

Различают малую модернизацию и модернизацию комплекса средств труда. Малая модернизация проводится по отдельным видам оборудования, и источником ее финансирования, как правило, являются средства амортизационного фонда. Модернизация комплекса средств труда связана с группой оборудования, и источником ее проведения являются средства, предназначенные на капитальные вложения, такие как фонд развития производства, науки и техники, долгосрочные кредиты и т.д.

Для поддержания основных фондов в рабочем состоянии и простого воспроизводства основных фондов на предприятии проводят не только капитальный, но текущий и планово-предупредительные ремонты.

Текущий ремонт – ремонт, который выполняется с периодичностью до одного года для поддержания работоспособности машин, оборудования, зданий, сооружений. Различают текущий ремонт активной и пассивной части. Текущий ремонт активной части – это замена быстроизнашивающихся сменных деталей новыми или восстановленными, устранение неполадок, мелких дефектов.

Текущий ремонт пассивной части – это работы по своевременному предохранению отдельных частей зданий и сооружений.

Планово-предупредительный ремонт включает все виды ремонтных работ, осуществляемых в целях профилактики

поломок основных фондов. Данный вид ремонта способствует нормальной эксплуатации основных фондов и эффективному их использованию.

Источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных фондов является также начисленная амортизация по нематериальным активам.

Важнейшим источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных фондов является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль). Направления использования чистой прибыли предприятия определяют в своих финансовых планах самостоятельно.

К заемным источникам финансирования воспроизводства основных фондов относятся: кредиты банков, заемные средства других предприятий и организаций, средства, полученные от долевого участия в строительстве, бюджетные средства и средства внебюджетных фондов.

Многие предприятия, независимо от формы собственности, создаются с весьма ограниченным капиталом, что практически не позволяет им в полном объеме осуществлять уставные виды деятельности за счет собственных средств и приводит к вовлечению ими в оборот значительных кредитных ресурсов.

Другими источниками финансирования воспроизводства основных средств являются бюджетные ассигнования из государственного и местных бюджетов, а также из отраслевых и межотраслевых целевых фондов. Безвозмездное финансирование из этих источников фактически превращается в источник собственных средств.

Вопрос о выборе источников финансирования капитальных вложений решается с учетом многих факторов, стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, соотношения собственного и заемного капиталов, определяющего финансовое состояние предприятия; степени риска различных источников финансирования, экономических интересов инвесторов и кредиторов.

5.4. Нематериальные активы, источники приобретения, амортизация

Наряду с основными средствами, долгосрочными финансовыми вложениями и прочими внеоборотными активами нематериальные активы учитываются в I разделе актива баланса. Их появление в составе активов предприятия связано с переходом к рыночным отношениям, необходимостью приближения к мировой практике хозяйствования.

Нематериальные активы представляют собой долгосрочные вложения предприятия в приобретение прав на имущество, не имеющее материальной формы, но приносящее предприятию доход. К нематериальным активам относят: приобретенные предприятием за плату патенты, лицензии, торговые марки и товарные знаки, другие права по использованию производственной информации, земли и природных ресурсов, программные продукты для ЭВМ, оплату брокерских мест на биржах, права на интеллектуальную собственность (ноу-хау) и др. Нематериальные активы числятся в составе активов предприятия до тех пор, пока они приносят доход. В течение расчетного срока действия активов их необходимо амортизировать, то есть постепенно перенести их стоимость на выпускаемый продукт. Затраты в нематериальные активы окупаются за счет дополнительной выручки или дополнительной прибыли (снижения себестоимости), которые получает предприятие в результате их применения или использования в своей хозяйственной деятельности. Нематериальные активы – это стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности и иных имущественных прав.

К нематериальным активам относятся: права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, программное обеспечение, авторские права, монопольные права и привилегии (включая права на изобретение, модели, промышленные образцы, использование художественно-конструкторских решений), организационные расходы на покупку брокерского места на бирже, торговые марки, товарные и фирменные знаки, «ноу-

хау». По характеру применения нематериальные активы похожи на основные средства, так как используются длительное время, приносят прибыль, и с течением времени большая их часть теряет свою стоимость. Особенностью нематериальных активов является отсутствие материально-вещественной структуры, сложность определения стоимости, большая неопределенность при выявлении прибыли от их применения.

Превышение покупной стоимости предприятия над балансовой стоимостью его активов и составляет «цену фирмы», которая будет учтена в балансе как один из нематериальных активов. Нематериальные активы представляют вложения денежных средств предприятия в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход.

Инвестиции в нематериальные активы называют интеллектуальными. Источниками финансирования этих инвестиций могут быть любые финансовые ресурсы: собственные и заемные средства предприятия, состав которых был рассмотрен применительно к финансированию основных фондов и других внеоборотных активов в целом.

Оценка нематериальных активов производится по согласованию сторон при их взносе в уставной капитал на основе цен мирового или внутреннего рынка.

В стоимость нематериальных активов входят покупная цена, расходы, связанные с приобретением и приведением в состояние готовности этих активов.

Стоимость нематериальных активов включается в себестоимость продукции путем начисления износа, т.е. амортизационных отчислений.

Износ нематериальных активов исчисляется ежемесячно.

5.5. Роль лизинга в финансировании капитальных вложений

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за опре-

деленную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Собственник имущества, передавая его на определенный период во временное пользование, в установленный срок получает его обратно, а за предоставленную услугу получает комиссионное вознаграждение. Лизинг – товарный кредит в основные фонды, по форме он схож с инвестиционным финансированием. Различие между ними заключено в том, что при инвестиционном финансировании клиент берет кредит и сам приобретает оборудование, и право собственности на это оборудование принадлежит ему. При заключении лизингового договора клиент получает только право пользования этим оборудованием на определенных условиях и возможность выкупить его по окончании договора.

Следовательно, лизинг имеет широкую, сложную экономическую основу и сохраняет в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности.

В Российской Федерации объектом лизинга могут выступать организации (предприятия) и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Объектом лизинга не могут быть 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:

– лизингополучатель – юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя;

– лизингодатель – юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору купли-продажи специально приобретенного для этого

имущества, или гражданин, также зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя;

– продавец лизингового имущества – организация-изготовитель машин и оборудования или другое юридическое лицо, или индивидуальный предприниматель.

Основные преимущества лизинга заключаются в следующем.

Для компании-лизингодателя:

– лизинговое оборудование является обеспечением сделки: за лизинговой компанией сохраняются права собственника имущества на весь период действия договора лизинга;

– фонды используются целенаправленно, оборудование приобретается непосредственно у поставщика; лизингополучатель не имеет возможности использовать средства на иные цели;

– благоприятный налоговый режим, возможность ускоренной амортизации движимого имущества; отнесение процентов по кредиту на себестоимость (проценты по кредиту относятся на себестоимость в пределах установленных ограничений);

– лизингодатель частично освобождается от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимой на территорию РФ продукции, являющейся объектом международного лизинга.

Для лизингополучателя:

– лизинг доступен – решение об осуществлении лизинговой сделки основывается в большей мере на способности лизингополучателя генерировать достаточную сумму денежных средств для выплаты лизинговых платежей и в меньшей степени зависит от кредитной истории предприятия;

– не требуется дополнительного обеспечения, собственность на актив сохраняется за лизингодателем;

– небольшие объемы лизинговых сделок. Банку невыгодно заниматься небольшими сделками (например, кредит в 5000 долл. на поставку мини-пекарни) из-за дорогой стоимости оформления кредита, а лизинговые компании занимаются такими сделками;

– лизинговое имущество не должно быть заранее оплачено. Сделка полностью финансируется лизингодателем, а лизингополучатель не производит крупных единовременных затрат и может высвободить дополнительные средства для производственно-экономического развития;

– у лизингополучателя не ухудшается баланс статей, не увеличивается кредиторская задолженность, когда лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя;

– гибкий график арендных выплат в соответствии с производственными циклами и потоками наличности. Лизинговая компания при расчете лизинговых платежей в обязательном порядке учитывает финансовое состояние лизингополучателя;

– благоприятный налоговый режим — отнесение лизинговых платежей в полном объеме на себестоимость продукции.

Для организации-производителя:

– дополнительный канал сбыта производимой продукции. Это особенно ценно, если оборудование имеет высокую степень морального старения, как, например, компьютеры, и стоит сравнительно дорого;

– средство активного маркетинга, инструмент рыночной экспансии и подавления конкурентов;

– обратная связь с потребителями. Производитель получает оперативные отзывы о качестве, надежности продукции, ее соответствии последнему слову техники, ее конкурентоспособности по отношению к аналогам других производителей, обеспечивается быстрое и эффективное распространение информации о новых видах продукции;

– возможность с помощью аренды форсировать темп обновления продукции. Промышленные компании могут ускорить смену моделей.

Необходимо отметить и *интересы государства*. Широкое развитие лизинга в рамках промышленного производства позволяет:

– увеличить объемы производства промышленной продукции, тем самым обеспечив достаточное предложение для существующего спроса;

– усилить проникновение в производство новой техники и технологии. Создание конкурентного производства позволит государству быть равным по отношению к развитым странам;

– совершенствовать отраслевую структуру производства. Правильное перераспределение акцентов в промышленном производстве позволит рационально использовать сырьевые, людские и финансовые ресурсы, которыми обладает страна;

– уменьшить импорт готовой продукции, которая может и должна быть произведена в рамках национальной экономики.

По *типу имущества* различают:

– лизинг движимого имущества (оборудования, техники, автомобилей, судов, самолетов и т.п.), в том числе нового и бывшего в употреблении;

– лизинг недвижимости (зданий, сооружений).

Лизинг подразделяется на:

– лизинг с полной окупаемостью (или близкой к полной), когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества;

– лизинг с неполной окупаемостью – в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть его.

В соответствии с *признаками окупаемости* (условиями амортизации имущества) выделяют финансовый и оперативный лизинг.

Финансовый (капитальный, прямой) лизинг (financial, capital leasing) представляет собой взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

После завершения срока лизингового соглашения (договора) лизингополучатель может купить объект сделки по

остаточной (а не по рыночной) стоимости; заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке; вернуть объект сделки лизинговой компании. О своем выборе лизингополучатель должен сообщить лизингодателю.

Оперативный (сервисный) лизинг (operating, service leasing) представляет собой арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. Заключается он, как правило, на срок от 2 до 5 лет. При оперативном лизинге риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право продлить срок договора на более выгодных условиях; вернуть оборудование лизингодателю или купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по рыночной стоимости.

В зависимости от *сектора рынка*, где проводятся лизинговые операции, различают:

– *внутренний лизинг*, когда все участники сделки представляют одну страну;

– *внешний (международный) лизинг* – к нему относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон принадлежит разным странам.

По отношению к *налоговым, амортизационным льготам* различают *лизинг с использованием льгот* по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации и т.п. и *без использования льгот*.

По *характеру лизинговых платежей* осуществляется разделение лизинга по видам в зависимости от:

– вида лизинга (финансовый, оперативный);

– формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем:

а) денежные, когда все платежи производятся в денежной форме;

б) компенсационные, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу это бартер), или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем;

в) смешанные, когда применяются обе указанные формы платежа;

– состава учитываемых элементов платежа (амортизация, дополнительные услуги, лизинговая маржа, страхование и т.д.);

– применяемого метода начисления:

а) с фиксированной общей суммой;

б) с авансом (депозитом);

в) с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости;

г) с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодовые, ежеквартальные, ежемесячные);

д) с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа);

е) с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора).

Контрольные вопросы

1. Дайте определение основных средств.
2. Приведите классификацию основных средств.
3. Какие существуют методы оценки основных фондов?
4. Как определяется остаточная стоимость основных средств?
5. Какие способы (методы) начисления амортизации могут применять предприятия и организации?
6. Перечислите коэффициенты, характеризующие состояние основных средств.
7. Перечислите элементы нематериальных активов.
8. Лизинг как вид инвестиционной деятельности.

Глава 6

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ

6.1. Сущность финансового планирования

Эффективное управление финансами организации возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов, их источников, отношений хозяйствующего субъекта.

Планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определения путей их наиболее эффективного достижения.

Эти цели разрабатываются в виде «дерева целей» и отражают желаемое будущее, выраженное стоимостными или количественными показателями, ключевыми для данного уровня управления.

Значение финансового планирования для хозяйствующего субъекта состоит в том, что оно:

- воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- обеспечивает финансовыми ресурсами заложенные в производственном плане экономические пропорции развития;
- предоставляет возможности определения жизнеспособности проекта предприятия в условиях конкуренции;
- служит инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с дру-

гой — с уменьшением числа неиспользованных возможностей.

Практика хозяйствования в условиях рыночной экономики выработала определенные подходы к планированию развития отдельного предприятия в интересах ее владельцев и с учетом реальной обстановки на рынке.

К основным задачам финансового планирования в организации относятся:

- обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;

- определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования;

- выявление внутривозможных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;

- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;

- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;

- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью предприятия.

Финансовый план призван обеспечить финансовыми ресурсами предпринимательский план хозяйствующего субъекта и оказывает большое влияние на экономику предприятия. Это обусловлено рядом обстоятельств. Во-первых, в финансовых планах происходит соизмерение намечаемых затрат на осуществление деятельности с реальными возможностями, и в результате корректировки достигается материально-финансовая сбалансированность. Во-вторых, статьи финансового плана связаны со всеми экономическими показателями работы организации и увязаны с основными разделами предпринимательского плана: производства продукции и услуг, научно-технического развития, совершенствования производства и управления, повышения эффективности производства, капитального строительства, материально-технического обеспечения, труда и кадров, прибыли и рентабельности, экономического сти-

мулирования и т.п. Таким образом, финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта посредством выбора объектов финансирования, направление финансовых средств и способствует рациональному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов.

Наряду с осознанной необходимостью широкого применения современного финансового планирования в нынешних условиях действуют факторы, ограничивающие его использование на предприятиях:

- высокая степень неопределенности на российском рынке, связанная с продолжающимися глобальными изменениями во всех сферах общественной жизни (их непредсказуемость затрудняет планирование);

- незначительная доля предприятий, располагающих финансовыми возможностями для осуществления серьезных финансовых разработок;

- отсутствие эффективной нормативно-правовой базы отечественного бизнеса.

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

- *Метод экономического анализа* позволяет определить основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренние резервы предприятия.

- Сущность *нормативного метода* заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах и их источниках. К таким нормативам относятся ставки налогов и сборов, нормы амортизационных отчислений и др. Существуют и нормативы хозяйствующего субъекта, разрабатываемые непосредственно на предприятии и используемые им для регулирования производственно-хозяйственной деятельности, контроля за использованием финансовых ресурсов,

других целей по эффективному вложению капитала. Современные методы калькулирования затрат, такие, как стандарт-кост и маржинал-костинг, основаны на использовании внутрихозяйственных норм.

– Использование *метода балансовых расчетов* для определения будущей потребности в финансовых средствах основывается на прогнозе поступления средств и затрат по основным статьям баланса на определенную дату в перспективе. Большое внимание должно быть уделено выбору даты: она должна соответствовать периоду нормальной эксплуатации предприятия.

– *Метод денежных потоков* носит универсальный характер при составлении финансовых планов и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов. Теория прогноза денежных потоков основывается на ожидаемых поступлениях средств на определенную дату и бюджетировании всех издержек и расходов. Этот метод даст более объемную информацию, чем метод балансовой сметы.

– *Метод многовариантности расчетов* состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов, с тем чтобы выбрать из них оптимальный, при этом критерии выбора могут задаваться различные.

Например, в одном варианте может быть заложен продолжающийся спад производства, инфляция и слабость национальной валюты, а в другом – рост процентных ставок и, как следствие, замедление темпов роста мировой экономики и снижение цен на продукцию.

– *Методы экономико-математического моделирования* позволяют количественно выразить тесноту взаимосвязи между финансовыми показателями и основными факторами, их определяющими.

Процесс финансового планирования включает несколько этапов.

На *первом этапе* анализируются финансовые показатели за предыдущий период. Для этого используют основные финансовые документы предприятий: бухгалтерский баланс,

отчеты о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств.

Они имеют важное значение для финансового планирования, так как содержат данные для анализа и расчета финансовых показателей деятельности предприятия, а также служат основой для составления прогноза этих документов. Сложная аналитическая работа на этом этапе несколько облегчается тем, что форма финансовой отчетности и планируемые финансовые таблицы одинаковы по содержанию.

Баланс организации входит в состав документов финансового планирования, а отчетный бухгалтерский баланс служит исходной базой на первой стадии планирования. Западные компании используют для анализа, как правило, внутренний баланс, включающий наиболее достоверную информацию для внутрифирменного пользования. Внешний баланс, обычно составляемый для публикации, по ряду причин (налогообложение, создание резервного капитала и др.), показывает уменьшенные размеры прибыли.

На *втором этапе* составляются основные прогнозные документы: прогнозы баланса, отчета о прибылях и убытках, движения денежных средств (движение наличности), которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру научно обоснованного бизнес-плана предприятия.

На *третьем этапе* происходит уточнение и конкретизация показателей прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

На *четвертом этапе* осуществляется оперативное финансовое планирование.

Процесс финансового планирования завершается практическим внедрением планов и контролем за их выполнением.

Финансовое планирование (в зависимости от содержания, назначения и задач) можно классифицировать на перспективное, текущее (годовое) и оперативное.

6.2. Перспективное финансовое планирование

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

Перспективное финансовое планирование в современных условиях охватывает период времени от одного года до трех лет, однако этот период условен, поскольку зависит от экономической стабильности и возможности прогнозирования объемов финансовых ресурсов и направлений их использования.

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

Разработка *финансовой стратегии* представляет собой особую область финансового планирования, так как, будучи составной частью общей стратегии экономического развития, она должна быть согласована с целями и направлениями, сформулированными общей стратегией. В свою очередь финансовая стратегия оказывает влияние на общую стратегию предприятия. Изменение ситуации на финансовом рынке влечет за собой корректировку финансовой, а затем и общей стратегии развития хозяйствующего субъекта.

Другими словами, в рамках стратегического планирования определяются долгосрочные ориентиры развития и цели организации, долгосрочный курс действий по достижению цели и распределению ресурсов. В ходе стратегического планирования ведется активный поиск альтернативных вариантов, осуществляется выбор лучшего из них и построение на этой основе стратегии развития хозяйствующего субъекта.

Финансовая стратегия предполагает определение долгосрочных целей финансовой деятельности и выбор наиболее эффективных способов их достижения.

Цели финансовой стратегии должны быть подчинены общей стратегии развития и направлены на максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Важным моментом при разработке финансовой стратегии является определение периода ее реализации. На него воздействует ряд факторов:

- динамика макроэкономических процессов;
- тенденции развития отечественного финансового рынка (с учетом зависимости от мировых финансовых рынков);
- отраслевая принадлежность предприятия и специфика производственной деятельности.

Существуют три основные части программирования:

- 1) пересмотр текущих программ;
- 2) рассмотрение предложений по новым программам;
- 3) координация программ путем программной системы.

На основе финансовой стратегии определяется *финансовая политика* организации по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т.д.

Важное значение при формировании финансовой стратегии имеет учет факторов риска.

Основу перспективного планирования составляет *прогнозирование*, которое является воплощением стратегии компании на рынке. Прогнозирование (от греч. *prognosis* – предвидение) состоит в изучении возможного финансового состояния предприятия на длительную перспективу. В отличие от планирования задачей прогнозирования не является реализация разработанных прогнозов на практике, так как они представляют собой лишь предвидение возможных изменений. Прогнозирование предполагает разработку альтернативных финансовых показателей и параметров, использование которых при наметившихся (но заранее спрогнозированных) тенденциях изменения ситуации на рынке позволяет определить один из вариантов развития финансового положения предприятия.

Круг показателей прогноза может значительно отличаться от круга показателей будущего плана. В чем-то прогноз может казаться менее подробным, чем расчеты плановых заданий, а в чем-то он будет более детально проработан.

Основу прогнозирования составляют обобщение и анализ имеющейся информации с последующим моделированием возможных вариантов развития ситуаций и финансовых показателей. Методы и способы прогнозирования должны быть достаточно динамичными, чтобы своевременно учесть эти изменения.

Отправным моментом прогнозирования служит признание факта стабильности изменений основных показателей деятельности хозяйствующего субъекта от одного отчетного периода к другому. Это положение тем более верно, что информационную базу прогнозов составляют бухгалтерская и статистическая отчетности предприятия. Результатом перспективного финансового планирования является разработка трех основных финансовых документов-прогнозов:

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

Основная цель построения этих документов — оценка финансового положения хозяйствующего субъекта на конец планируемого периода.

Для составления прогнозных финансовых документов важно правильно определить *объем будущих продаж* (объем реализованной продукции). Это необходимо для организации производственного процесса, эффективного распределения средств, контроля над запасами. Прогноз объемов продаж дает представление о той доле рынка, которую предполагается завоевать своей продукцией.

Как правило, прогнозы объемов продаж составляются на три года. Годовые прогнозы объемов продаж разбиты по кварталам и месяцам. Чем короче прогнозы продаж, тем точнее и конкретнее должна быть содержащаяся в них информация. Это связано с тем, что в первый год производства уже известны покупатели продукции; расчеты на второй и третий годы носят характер прогнозов, которые составлены на основе маркетинговых исследований.

Прогнозы продаж выражаются в денежных и в физических единицах и в любом случае помогают определить влия-

ние цены, объема производства и инфляции на потоки наличных денежных средств организации.

Объем будущих продаж можно рассчитать с использованием следующих методов.

1. *Эвристические.* Они основаны на усреднении сведений, полученных при интервьюировании различных участников рынка: работников торговли, специалистов маркетинговых служб, покупателей. Положительно то, что этот метод представляет достаточно точную информацию о нуждах потребителя. Однако он не учитывает высокую вероятность изменения рыночной конъюнктуры.

2. *Анализ временных рядов.* Используется для учета временных колебаний объема продаж продукции (работ, услуг). Включает метод экстраполяции, анализ сезонности, анализ цикличности.

3. *Метод экстраполяции* заключается в распространении выводов, полученных из наблюдений за объемом продаж в течение выбранного периода времени, на будущее. Например, анализ тенденции изменения продаж с 1999 по 2003 г. будет базой для определения объема продаж на прогнозируемый период.

Большое влияние на объемы продаж оказывает *фактор сезонности*, например, продажа бытовой отопительной аппаратуры неравномерно распределяется в течение года, увеличиваясь в осенне-зимний период.

Метод анализа цикличности позволяет выявить изменения в объеме продаж, связанные с временем потребления продукции. Например, объемы продаж кирпича и цемента тесно увязываются с планами строительства. И поэтому этот метод широко используется преимущественно в отраслях с ярко выраженной цикличностью.

3. *Эконометрические модели.* С помощью этих моделей определяется корреляция размера продаж с изменениями внешней среды предприятия, в том числе макроэкономических переменных (темпов роста ВВП, изменения учетной ставки Банка России, темпа инфляции и т.п.), а также с отраслевыми показателями (состоянием от-

расли, уровнем конкуренции в ней, емкостью отраслевого рынка).

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

С помощью *прогнозного отчета о прибылях и убытках* определяется получаемая прибыль в предстоящем периоде.

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

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

Метод «издержки – объем – прибыль» называют *анализом точки безубыточности*. Сущность метода заключается в нахождении точки, в которой прибыль равна нулю, или *точки безубыточности*. Действительно, для предприятия, функционирующего на рынке, необходимо знать не только, что оно получит прибыль, но и когда оно ее получит.

Прогноз баланса входит в состав основных документов перспективного финансового планирования. Понятие «баланс» (от франц. *balance* – весы) означает равновесие, равенство активов и пассивов, т.е. используемые хозяйствующим субъектом средства должны быть равны денежным поступлениям.

Баланс представляет собой сводную таблицу, в которой отражаются источники капитала (*пассив*) и средства его размещения (*актив*). Баланс активов и пассивов необходим для того, чтобы оценить, в какие виды активов направляются денежные средства и за счет каких видов пассивов предполагается финансировать создание этих активов. В активе баланса можно выделить наиболее активную часть средств – текущие активы (счет в банке, касса, дебиторская задолженность), запасы и фиксированные активы. В

пассиве отражаются собственные и заемные средства предприятия, их структура и прогнозы их изменения на планируемый трехлетний период.

В отличие от прогноза отчета о прибылях и убытках, который показывает динамику финансовых операций предприятия, прогноз баланса отражает фиксированную, статистическую картину финансового равновесия организации.

Структура прогнозируемого баланса соответствует общепринятой структуре отчетного баланса организации, так как в качестве исходного используется отчетный баланс на последнюю дату.

При планируемом росте объема продаж (объема реализации) активы организации должны быть соответственно увеличены, так как для наращивания производства и сбыта требуются дополнительные денежные средства на приобретение оборудования, сырья, материалов и т.п. Рост объема реализации продукции, как правило, приводит к увеличению дебиторской задолженности, так как предприятия предоставляют покупателям более длительные отсрочки платежей, расширяют практику продажи товаров на условиях консигнации.

Рост активов хозяйствующего субъекта должен сопровождаться соответствующим увеличением пассивов, так как растет кредиторская задолженность (обязательства по оплате поставок сырья, энергии, различных услуг), увеличивается потребность в заемных и привлеченных средствах.

Прогноз движения денежных средств — финансовый документ, получающий в российской практике в последние годы все большее распространение. Он отражает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Разграничение направлений деятельности при разработке прогноза позволяет повысить результативность управления денежными потоками.

После составления этого прогноза определяют *стратегию финансирования предприятия*. Ее суть заключается в следующем:

— определении источников долгосрочного финансирования;

- формировании структуры и затрат капитала;
- выборе способов наращивания долгосрочного капитала.

В целях финансирования в отечественной практике привлекают акционерный и партнерский капитал. Получение банковских кредитов в настоящее время чрезвычайно затруднено в силу ряда экономических причин.

6.3. Текущее финансовое планирование

Текущее финансовое планирование (бюджетирование) – это планирование осуществления; оно рассматривается как составная часть перспективного плана и представляет собой конкретизацию его показателей.

Процесс составления, принятия годового бюджета организации (предприятия) и последующий контроль за его использованием называется *бюджетированием* (*budgeting*). В мировой практике бюджетирование – это элемент менеджмента, ориентированный на управление организацией (в денежных показателях), представляющий собой методологию планирования, учета и контроля движения денежных средств и финансовых результатов. Наличие процедуры бюджетирования является нормой для зарубежных компаний и в последние годы уже становится нормой в России.

Наиболее значимыми управленческими *задачами*, решаемыми с помощью бюджетирования, являются:

- планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации (предприятия);
- координирование различных видов бизнеса (как видов хозяйственной деятельности) и структурных подразделений. Согласование интересов отдельных работников и групп в целом по организации;
- оперативное отслеживание отклонений фактических результатов деятельности организации и ее структурных подразделений от поставленных целей, выявление и анализ причин этих отклонений, своевременное и аргументированное принятие решений о проведении регулирующих мероприятий;

- эффективный контроль за расходованием финансовых и материальных ресурсов, обеспечение плановой дисциплины;

- оценка выполнения плана центрами финансовой ответственности и их руководителями;

- стимулирование менеджеров структурных подразделений к достижению целей их подразделений.

Значение бюджетирования состоит в том, что оно:

- способствует рациональному использованию средств организаций благодаря своевременному планированию совершаемых хозяйственных операций, финансовых и материальных потоков и систематическому контролю над ними;

- обеспечивает целевую ориентацию и координацию деятельности всех служб организации, четко определяет круг ответственных лиц по каждой задаче и направлению деятельности;

- стимулирует руководителей структурных подразделений (центров финансовой ответственности) к достижению намеченных целей;

- позволяет выявить и минимизировать различные риски;

- делает работу структурных подразделений прозрачной для руководства организации.

Бюджетирование как управленческая технология включает три *составные части*:

- технологию бюджетирования – виды и форма бюджетов, целевые показатели (систему финансово-экономических показателей, на основе которых строятся бюджеты), порядок консолидации бюджетов в сводный бюджет организации;

- организацию процесса бюджетирования, предусматривающую формирование финансовой структуры организации (определяются центры финансовой ответственности – объекты бюджетирования), бюджетного регламента, этапов бюджетного процесса, графика документооборота, системы внутренних нормативных документов (положений, должностных инструкций и пр.);

— использование информационных технологий, позволяющих не только разработать различные сценарии будущего финансового состояния организации (или отдельного бизнеса), но и осуществлять оперативный сбор, обработку и консолидацию фактических данных, необходимых для бюджетного контроля. Применение информационных технологий в области бюджетирования возможно лишь при наличии сплошного управленческого учета.

В годовом бюджетировании применяются более точные, чем в перспективном финансовом планировании, методы расчетов. Бюджеты являются наиболее полными, дифференцированными и детальными; они должны быть соотнесены с конкретными действиями и мероприятиями. В бюджетах определяются конкретные числовые показатели финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия), последовательности и сроки совершения операций на предстоящий год с разбивкой по кварталам (месяцам, декадам, неделям).

Сводный (основной) бюджет организации (предприятия) представляет собой прогнозируемое состояние основных финансовых показателей на момент окончания периода планирования. Сводный бюджет складывается из операционного и финансового.

Назначение операционного бюджета — увязка натуральных показателей планирования со стоимостными; определение наиболее важных пропорций, ограничений и допущений, которые следует учитывать при составлении основных бюджетов. Состав операционного бюджета определяет руководство организации (бюджетный комитет), прежде всего исходя из характера целей, стоящих перед организацией, специфики деятельности, степени методической, организационной и технической готовности. В процессе разработки операционного бюджета определяются форматы бюджетных документов, разрабатывается аналитическая часть и постатейный регламент бюджетов, устанавливаются процедуры подготовки и принятия бюджетов.

Бюджет доходов и расходов (или прогнозный отчет о прибылях и убытках). В этом документе рассчитываются пла-

новые значения объема продаж от реализации отгруженной покупателям продукции, себестоимости реализованной продукции, коммерческих и управленческих расходов, расходов финансового характера (проценты по долгам), налогов к уплате и др. Большая часть исходных данных берется из операционных бюджетов.

В целом ожидаемая прибыль от продажи определяется с достаточной для практических целей точностью, поскольку выручка от реализации продукции и затраты на производство и реализацию рассчитываются прямым счетом. Сложнее спланировать операционные доходы и расходы, отражающие в основном результаты операций, связанных с движением (реализацией и выбытием) имущества организации.

Как правило, бюджет доходов и расходов составляют в двух вариантах: сводном (в целом по организации) и «развернутом» (в разрезе доходности отдельных видов продукции). Такое построение документа позволяет судить о рентабельности производства за определенный период, с его помощью можно провести анализ безубыточности (break-even-analysis).

Бюджет движения денежных средств (БДДС). Главная задача этого бюджета — проверить реальность источников поступления средств (притоков) и обоснованность расходов (оттоков), синхронность их возникновения, определить возможную потребность в заемных средствах. Это документ, позволяющий реально оценить, сколько денежных средств и в каком периоде потребуется организации (предприятию).

Необходимость подготовки данного документа обусловлена следующим:

- понятия «доходы» и «расходы» в бюджете доходов и расходов не отражают действительного движения денежных средств — затраты на реализованную продукцию не всегда относятся к тому же временному интервалу, в котором последняя будет отгружена потребителю;

- в бюджете доходов и расходов отсутствует информация о направлениях деятельности организации — производственной (основной), финансовой и инвестиционной.

В течение бюджетного периода потребность в денежных средствах может существенно изменяться. Возможна ситуация, когда показатели БДДС свидетельствуют о достаточной ликвидности организации к концу бюджетного периода, а план с разбивкой по кварталам (месяцам, декадам, неделям) может показать недостаток денежных средств в один или несколько моментов периода. Поэтому важно отслеживать ожидаемые поступления и платежи по времени.

Для последующего анализа эффективности использования денежных средств денежные потоки планируются по организации в целом, по основным направлениям деятельности и по отдельным структурным подразделениям.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и сложившейся практикой для подготовки отчета о движении денежных средств используются *два основных метода*: прямой и косвенный. Эти методы различаются между собой полнотой представления данных о денежных потоках организации.

Соответственно и бюджет (план) движения денежных средств можно составить прямым либо косвенным методом. В зарубежной практике большее распространение получил прямой метод, поскольку он дает более объективную картину денежного оборота организации и показывает зависимость конечных результатов от источников поступления и направлений расходов средств.

Прямой метод основывается на исчислении притока (выручки от реализации продукции и прочих поступлений; доходов от инвестиционной и финансовой деятельности) и оттока денежных средств (оплаты счетов поставщиков, возврата полученных заемных средств и др.).

Планирование потоков денежных средств происходит по трем основным направлениям деятельности: основной (операционной), инвестиционной и финансовой.

Исходным элементом прямого метода является *выручка*.

Косвенный метод основывается на последовательной корректировке чистой прибыли в связи с изменениями в

активах коммерческой организации. Исходным элементом этого метода является *прибыль*.

Источником информации для разработки бюджета движения денежных средств косвенным методом служат прогноз баланса и бюджет доходов и расходов. Расчет чистого денежного потока этим методом осуществляется в разрезе отдельных видов хозяйственной деятельности и организации в целом.

Различия полученных результатов расчета денежных потоков прямым и косвенным методом относятся только к операционной деятельности. Подведение баланса движения денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности при прямом и косвенном методе осуществляется одинаково.

Достоинство прямого метода заключается в том, что это непосредственный расчет и охват всего денежного потока. Однако вычисления при помощи косвенного метода полнее показывают соотношение движения денежных средств и хозяйственной деятельности организации в целом. Раскрывают взаимосвязь между бюджетом доходов и расходов и бюджетом движения денежных средств.

Следует отметить, что если в результате разработки БДДС наблюдается *дефицит денежных средств*, следует принимать следующие меры:

- изыскать дополнительные источники финансирования (дополнительную эмиссию акций и облигаций, привлечение долгосрочных кредитов, целевое финансирование);
- снизить расходы организации в целом и структурных подразделений, в частности;
- осуществить продажу финансовых инструментов инвестирования и отказаться от финансовых инвестиций;
- ускорить продажу неиспользуемых основных средств (альтернативный вариант – сдать их в аренду);
- сократить объем реальных инвестиций.

Если в результате разработки БДДС наблюдается *избыточный денежный поток*, целесообразно следующее:

- ускорить начало реализации реальных инвестиционных проектов;

– активнее формировать портфель финансовых инвестиций;

– досрочно погасить долгосрочные банковские кредиты;

– расширить операционную деятельность организации.

Особая важность синхронизации денежных потоков предполагает разработку не только годового БДДС, но и краткосрочного плана на короткие периоды времени (месяц, декаду), который носит название *платежный календарь*.

Прогноз баланса – это прогноз состояния активов и пассивов организации (предприятия), вида деятельности, инвестиционного проекта или структурного подразделения в соответствии со сложившейся структурой активов и обязательств и ее изменением в процессе реализации бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств и инвестиционного бюджета. Его назначение – показать, как изменится балансовая стоимость организации в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации в целом или ее структурных подразделений в течение бюджетного периода. В отличие от бухгалтерского баланса прогноз баланса может быть составлен не только для организации в целом, но и для отдельного вида деятельности и структурного подразделения (самостоятельного юридического лица или филиала).

Прогноз баланса, как и бухгалтерский баланс, состоит из двух основных разделов – активов и пассивов, которые должны быть равны между собой. Прогноз баланса строится на основе баланса на начало периода с учетом предполагаемых изменений каждой статьи баланса.

Обычно разработка этого документа начинается с планирования *активов*.

Как правило, когда в организации планируется рост продаж, то ее активы увеличиваются, поскольку для наращивания производства и сбыта нужны дополнительные денежные средства на запасы, оборудование и прочее. Активная сбытовая политика обычно приводит к увеличению дебиторской задолженности, так как большее количество товаров продается в рассрочку, покупателям предоставля-

ются более длительные отсрочки платежей. С ростом активов организации происходит увеличение ее обязательств по оплате поставок материалов, энергии, комплектующих, т.е. растет кредиторская задолженность. Рост доходов приводит к увеличению прибыли и соответственно налогов.

Для увязки бюджета доходов и расходов с соответствующим прогнозом баланса анализируется изменение суммы оборотных активов в зависимости от увеличения (уменьшения) объемов продаж. Для этого оцениваются следующие статьи баланса: запасы сырья и материалов, незавершенного производства и готовой продукции, дебиторская задолженность (счета к получению), авансы поставщикам, денежные средства, расходы будущих периодов.

Планирование *пассива* баланса начинают с расчета кредиторской задолженности, которая складывается вследствие возникновения текущей задолженности организации перед поставщиками, персоналом и бюджетом. Начисленные налоги (расчеты с бюджетом) можно подсчитать, прибавляя к текущему остатку налоги за период и вычитая выплаты по налогам. Собственный капитал на конец планового периода равен собственному капиталу на начало периода плюс прибыль после уплаты налогов за период и минус сумма выплаченных дивидендов. Нераспределенная прибыль переносится из бюджета доходов и расходов. Долгосрочные пассивы получают как разницу между активом баланса и собственным капиталом.

Наиболее важные виды активов и обязательств сводятся в прогноз баланса.

Бюджет организации (предприятия) всегда разрабатывается на определенный временной интервал, который называется *бюджетным периодом*. Правильный выбор продолжительности бюджетного периода важен для эффективности бюджетного планирования организации.

Как правило, сводный бюджет организации составляется и утверждается на весь бюджетный период (обычно это *один календарный год*). Это объясняется тем, что за такой промежуток времени выравниваются сезонные колебания

конъюнктуры. К тому же такой период соответствует законодательным требованиям к отчетному периоду. Индикативно, т.е. без утверждения в качестве системы целевых показателей и нормативов, обязательных к исполнению, некоторые показатели бюджетов могут устанавливаться на более продолжительный период (три-пять лет). Кроме того, внутри бюджетного периода каждый из бюджетов имеет разбивку на подпериоды (интервал планирования устанавливается бюджетным регламентом конкретной организации). Как правило, максимальная продолжительность интервала планирования в рамках бюджетного периода составляет один месяц, а в первом квартале – декаду и даже неделю.

Бюджетный процесс представляет собой замкнутый цикл финансового управления, включающий три последовательных этапа:

- разработку проекта сводного бюджета;
- утверждение проекта бюджета и включения его в структуру научно обоснованного бизнес-плана организации;
- анализ исполнения бюджета по итогам текущего года (сравнение плановых и фактических показателей, выявление отклонений и анализ причин; принятие управленческих решений).

Бюджетный цикл включает период времени от начала 1-го этапа (составления проекта бюджетов подразделений и сводного бюджета в целом по организации) до завершения 3-го этапа (анализа исполнения бюджета текущего года). Бюджетный процесс должен быть непрерывным, т.е. завершение анализа исполнения бюджета текущего года должно совпадать по времени с разработкой бюджета следующего года. Анализ исполнения бюджета – это одновременное и отправная, и завершающая стадии бюджетного цикла.

В рамках системы бюджетирования информация аккумулируется и анализируется по организации в целом и по *центрам финансовой ответственности (ЦФО)* – структурным подразделениям или группам подразделений, осуществляющих определенный набор хозяйственных операций, способных оказывать непосредственное воздействие на до-

ходы или расходы от этих операций и отвечающих за реализацию постановленных перед ними целей, соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов и достижение определенного финансового результата своей деятельности.

6.4. Оперативное финансовое планирование

Оперативное финансовое планирование использует утвержденные стратегические позиции в повседневной деятельности для достижения поставленных целей. Если перспективное планирование осуществляется «крупными мазками», то оперативный финансовый план должен быть значительно более подробным. Составление детальных оперативных финансовых планов необходимо для реализации стратегических и тактических решений и обеспечения стабильной работы всех служб организации.

В определенном смысле оперативные финансовые решения даются легче, чем стратегические и перспективные, однако это не означает, что они менее важны. Организация может выявить весьма многообещающие инвестиционные возможности, определить оптимальную структуру капитала, разработать совершенную дивидендную политику и тем не менее не достичь успеха, потому что никто не озаботился тем, что у нее не было достаточно денежных средств для оплаты счетов.

В рамках оперативного финансового планирования решаются следующие задачи:

- конкретизация установленного бюджетного задания для структурных подразделений;
- контроль (мониторинг) исполнения бюджета самими структурными подразделениями (центрами финансовой ответственности) и финансово-экономической службой;
- увязка финансовых показателей с движением материальных ценностей и с системой материального стимулирования;
- эффективное управление оборотным капиталом (денежными средствами и их эквивалентами, дебиторской

задолженностью) и кредиторской задолженностью, исходя из критерия выбора оптимальных альтернатив в рамках утвержденного бюджета.

Рассмотрим эти задачи подробнее.

В процессе оперативного финансового планирования происходит *конкретизация установленного бюджетного задания* по более узким показателям, структурным подразделениям (ЦФО), на короткое время для обеспечения его выполнения. Речь идет об уточнении движения финансовых ресурсов в пределах короткого промежутка времени, чтобы сбалансировать доходы с расходами, обеспечить платежеспособность организации, установив персональную ответственность руководителей структурных подразделений за выполнение бюджетных показателей.

Лишь в очень редких случаях бюджет не нуждается в корректировке уже через несколько месяцев после начала года. В современных условиях многие организации вынуждены приспосабливать текущие финансовые планы (бюджеты) к изменениям, которые могут происходить ежеквартально, ежемесячно или ежедекадно. Пересчет финансовых показателей крайне необходим в акционерных обществах, работающих на бурно развивающихся рынках. В этой связи возникает необходимость разработки *гибких бюджетов* или оперативных финансовых планов, позволяющих пересмотреть заложенные допущения в свете фактически достигнутого уровня деятельности. Поэтому финансовый менеджер должен обладать достаточной гибкостью, чтобы оценивать и анализировать потенциально изменчивые ситуации. *Контроль (мониторинг) исполнения бюджета организации* включает следующие *основные этапы*:

- определение круга лиц, контролирующих исполнение различных статей бюджета;
- определение перечня контрольных показателей для анализа исполнения бюджета;
- сбор информации о производственно-финансовой деятельности организации и составление отчетов;
- сравнение плановых и фактических показателей и определение отклонений;

- анализ отклонений и выявление их причин;
- принятие решения о корректировке бюджета или уже-сочинение контроля за его исполнением.

Чем выше степень оперативности контроля, тем он действеннее. Учет и контроль затрат должны быть максимально приближены к месту и времени их возникновения. А если затраты января становятся известны во второй половине февраля, то такой учет во многом утрачивает свойство действенности, он становится в значительной мере учетом упущенных возможностей.

Для осуществления контроля за исполнением бюджетов целесообразно использовать *двухуровневую систему* этого контроля.

Нижний уровень – контроль за исполнением бюджетов ЦФО, осуществляемый экономическими службами этих подразделений. При этом контролируется как сводный бюджет, так и составляющие его функциональные бюджеты.

Верхний уровень – контроль за исполнением бюджетов всех центров финансовой ответственности (включая контроль составляющих их бюджетов по статьям затрат), осуществляемый финансово-экономической службой организации и ее бухгалтерией.

В процессе разработки финансового плана (в том числе оперативного) возникает *взаимосвязь финансовых показателей с движением материальных ценностей*. Определение оптимального объема товарно-материальных запасов (сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции) вызвано не только потребностью их финансирования, но и их особым воздействием на финансовую деятельность организации. Недостаток материальных ценностей может привести к неспособности удовлетворить спрос, уменьшению продаж, остановке производственного процесса. Однако с излишним скоплением материальных ценностей увеличиваются расходы на хранение, растет риск морального старения запасов.

Существует ряд прикладных моделей определения оптимального уровня остатков, самые известные из которых –

модели *ЕОQ* (применима для запасов сырья, материалов, комплектующих) и *ЕPR* (применима для запасов готовой продукции). Управление производственными запасами, которые выступают в вещественной и стоимостной форме, осуществляют экономические (производственная, маркетинговая) и финансовая службы организации.

В процессе оперативного финансового планирования происходит *непосредственная увязка финансовых показателей с системой материального стимулирования ЦФО*, их руководителей и отдельных работников.

Неотъемлемой задачей финансового менеджера в процессе оперативного финансового планирования является *эффективное управление оборотными активами*. Оборотные активы нередко в несколько раз превышают основные, поэтому с их управлением связаны большие резервы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Соответственно велика и значимость такого управления. К основным направлениям оперативного управления оборотными активами относятся:

- обеспечение ликвидности организации;
- сведение к минимуму расходов на финансирование;
- обеспечение соблюдения графика производства;
- обеспечение сбыта.

Для достижения этих целей в оперативном финансовом планировании необходимо уравнивать требования к ликвидности с потерями из-за того, что не использованы возможности выгодного вложения оборотных активов. В этой связи задачей финансового менеджера становятся:

— получение краткосрочных кредитов (займов) для покрытия дефицита денежных средств;

— вложение свободных (избыточных) денежных средств. Учитывая существующие в РФ инструменты денежного рынка, куда можно вложить избыточные денежные средства, и множество источников краткосрочных кредитов, финансовому менеджеру приходится выбирать инструменты, обеспечивающие наибольшую прибыль при минимальном риске (для инвестирования) и наименьший процент (для

заимствования). В любом случае задача финансового менеджера — определить потребность в денежных средствах или их избыток, уровни процентных ставок по источникам заемных средств, лимиты кредитования и т.д. и на основе этих параметров составить оперативный финансовый план.

Одно из важнейших направлений деятельности финансовой службы в процессе оперативного финансового планирования — *планирование потоков денежных средств и разработка платежного календаря*.

Для этого финансовой службой составляется *бюджет движения денежных средств*, в котором оценивается потребность в денежных средствах (поступлениях и выплатах) в текущем плановом периоде. Таким образом, он служит основанием для планирования денежных средств и контроля за ними. В целях оперативного контроля денежных средств разрабатывается более детальный бюджет — платежный календарь на предстоящий месяц (квартал) с разбивкой по декадам или дням.

Платежный календарь — это план организации производственно-финансовой деятельности предприятия, в котором календарно взаимосвязаны все источники денежных поступлений и расходы за определенный период времени. Он полностью охватывает денежный оборот организации; дает возможность увязать поступления денежных средств и платежи в наличной и безналичной форме; позволяет обеспечить постоянную платежеспособность и ликвидность.

Платежный календарь составляется финансовой службой; плановые показатели бюджета движения денежных средств концентрируются и разбиваются по месяцам и более мелким периодам (на 15 дней, декаду, пятидневку). Сроки определяются исходя из периодичности основных платежей организации. Чтобы платежный календарь был реальным, его составителям необходимо следить за ходом производства и реализации, состоянием запасов, дебиторской задолженности. При этом можно воздействовать на руководителей соответствующих ЦФО, чтобы предупредить невыполнение бюджета движения денежных средств.

В процессе составления платежного календаря решаются следующие задачи:

- организация учета временной стыковки денежных поступлений и предстоящих расходов организации;
- формирование информационной базы о движении денежных притоков и оттоков;
- ежедневный учет изменений в информационной базе;
- анализ неплатежей (по суммам и источникам возникновения) и организация конкретных мероприятий по устранению их причин;
- расчет потребности в краткосрочном финансировании (кредите) в случаях временной нестыковки денежных поступлений и обязательств и оперативное приобретение заемных средств;
- расчет (по суммам и срокам) временно свободных денежных средств организации;
- анализ финансового рынка с позиции наиболее надежного и выгодного размещения временно свободных денежных средств.

Календарь платежей составляется на основе реальной *информационной базы* о денежных потоках организации. Составляющими элементами информационной базы денежных потоков являются документальный источник информации, сумма и сроки платежей и поступления средств.

Каждый вид платежей и поступлений средств имеет конкретный информационный признак (срок и сумму) и документальные источники, в которых отражены эти признаки. В любом случае необходимо довольно часто (желательно ежедневно или даже еще чаще) получать информацию об остатках денежных средств на каждом банковском счету, об израсходованных средствах, о средних остатках за день и о состоянии рыночных ценных бумаг организации, а также подробный отчет об изменениях в этом положении. Также необходимо иметь информацию о планируемых поступлениях и выплатах на предстоящий период. Вся эта информация существенна, если организация хочет эффективно управлять денежными потоками.

Рассмотрим *методику составления платежного календаря*.

Первым разделом календаря является его *доходная часть*, отражающая остаток средств (на расчетных, валютных счетах, в кассе), выручку от реализации товаров, получение кредитов, погашение дебиторской задолженности и прочие поступления. Во втором разделе — *расходной части* — детализируются все предстоящие расходы и перечисления средств, в том числе предоставление кредита и погашение кредиторской задолженности. Соотношение между обеими частями календаря должно быть таким, чтобы обеспечивалось их равенство, либо, что еще лучше, превышение доходами расходов.

Составление платежного календаря проходит в шесть этапов.

1. *Выбор периода планирования*. Как правило, это месяц. В организациях, где денежные потоки часто изменяются во времени, возможны и более короткие периоды планирования (декада, пятидневка).

2. *Планирование объема продажи продукции* (работ, услуг).

3. *Расчет объема возможных денежных поступлений* (доходов). Основной источник поступления денежных средств — реализация продукции. Произведенная продукция может быть продана за наличный расчет (поступления денежных средств в кассу, расчетные и валютные счета) либо в кредит. При продаже за наличный расчет денежные средства поступают в момент реализации. Продажа в кредит влечет за собой дебиторскую задолженность, которая в конечном счете инкассируется, превращается в наличность.

Коэффициент инкассации выражает процент ожидаемых денежных поступлений от продаж в соответствующем периоде времени от момента реализации продукции.

Коэффициент инкассации показывает, какая часть отгруженной продукции будет оплачена сразу в месяц отгрузки, во второй месяц после отгрузки и т.д., с учетом безнадежных долгов (если таковые имеются) — долгов, нереальных к взысканию, по которым истек срок исковой давности, а также тех, по которым в соответствии с гражданским

законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Определить значение коэффициентов инкассации можно на основе анализа погашения дебиторской задолженности предыдущих периодов.

Далее с помощью балансового метода цепным способом рассчитываются денежные поступления и изменение дебиторской задолженности.

При наличии других источников поступления денежных средств (реализация имущества, внереализационные поступления и пр.) их прогнозная оценка выполняется методом прямого счета; полученная сумма добавляется к сумме денежных поступлений от реализации за данный период.

4. *Оценка ожидаемых в плановом периоде денежных расходов.* К направлениям использования денежных средств относятся заработная плата работников, коммерческие и управленческие расходы, капитальные вложения, выплаты налогов, дивидендов, погашение банковских ссуд и другие постоянные и переменные расходы.

Один из элементов четвертого этапа — погашение *кредиторской задолженности*. Если организация оплачивает счета с задержкой, то просроченная кредиторская задолженность становится дополнительным источником краткосрочного финансирования. Процесс задержки платежа называют «растягиванием» кредиторской задолженности. В развитых странах существуют различные системы оплаты товаров, в частности размер оплаты дифференцируется в зависимости от периода, в течение которого сделан платеж. При использовании подобной системы отсроченная кредиторская задолженность становится довольно дорогостоящим источником финансирования, поскольку теряется часть предоставляемой поставщиком скидки. Российская практика показывает, что разрыв между временем поступления денег на расчетный счет организации и временем отгрузки во многих случаях может измеряться месяцами.

Поэтому у многих организаций существует заинтересованность в замещении потерь собственных капиталов кредиторскими долгами, которые обходятся дешевле, чем банковские ресурсы.

5. *Подведение итогов.* Оно показывает, будет ли у организации недостаток средств или излишек.

Ожидаемое сальдо на конец периода сравнивается с минимальной суммой денежных средств на счетах и в кассе, которую целесообразно иметь в качестве страхового запаса, а также для возможных прогнозируемых заранее выгодных инвестиций (размер минимальной суммы определяется финансовым менеджером организации).

Приведенная выше форма платежного календаря отражает его содержание, т.е. перечень некоторых возможных платежей. Реальный календарь должен предусматривать конкретную дату каждого платежа. Сроки налоговых платежей целесообразно предусматривать с опережением на несколько дней, чтобы иметь некоторый резерв времени на случай несвоевременного поступления средств на расчетный счет, задержки получения заемных средств и т.п.

Превышение ожидаемых поступлений планируемыми расходами (вместе с переходящим остатком средств на счетах и в кассе) означает недостаточность собственных возможностей для их покрытия и может оказаться признаком ухудшения финансового состояния. В этих случаях необходимо принять следующие меры:

- перенести часть первоочередных расходов на следующий плановый период;
- по возможности ускорить отгрузку и реализацию продукции;
- обеспечить полную (частичную) предоплату за произведенную продукцию, пользующуюся высоким спросом на рынке;
- сократить сроки предоставления товарного (коммерческого) кредита;
- ускорить инкассацию просроченной дебиторской задолженности;

- использовать методы рефинансирования дебиторской задолженности — учет векселей, факторинг и пр.;
- использовать политику предоставления скидок при продаже товара с учетом срока оплаты;
- ускорить инкассацию платежных документов покупателей продукции (времени нахождения в пути, в процессе зачисления денег на расчетные счета и пр.);
- попытаться изыскать дополнительные источники финансирования.

В последнем случае рассчитывается *совокупная потребность в краткосрочном финансировании*, т.е. по каждому периоду определяется размер краткосрочной банковской ссуды, необходимой для обеспечения планируемого денежного потока.

Следует иметь в виду, что в процессе управления денежным потоком имеются две крайности. С одной стороны, всегда существуют преимущества, связанные с созданием большого запаса денежных средств: они позволяют сократить риск истощения наличности и дают возможность удовлетворить требование оплаты обязательств ранее установленного законом срока. С другой стороны, денежные средства организации при их хранении теряют свою стоимость во времени, что определяет необходимость минимизации их среднего остатка. Эти противоречивые моменты должны быть учтены при разработке политики управления денежными средствами, которая в связи с этим приобретает оптимизационный характер.

Оптимальный объем денежных средств зависит от потребностей в них, возможности планирования этой потребности, процентных ставок по ликвидным ценным бумагам (т.е. активам, близким к абсолютно ликвидным) и стоимости перевода денежных средств в ценные бумаги и обратно. Чтобы обеспечить решение проблем управления денежными средствами, разработано немало моделей, из которых наибольшее распространение получили модели Баумоля, Миллера-Орра, Стоуна, метод Монте-Карло.

Контрольные вопросы

1. Какова роль финансового планирования на уровне организации?
2. Какие основные задачи решаются при финансовом планировании?
3. Какие этапы включает в себя процесс финансового планирования?
4. Какие методы применяются при составлении финансового плана?
5. Какие документы необходимо разработать при составлении финансового плана?
6. В чем суть оперативного планирования?

Глава 7

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

7.1. Достижение финансовой устойчивости корпорации

Понятие устойчивости является многофакторным и многоплановым. В зависимости от влияющих на нее факторов устойчивость предприятия подразделяют на внутреннюю, внешнюю, общую и финансовую.

Внутренняя устойчивость – это общее финансовое состояние, обеспечивающее стабильно высокий результат его функционирования. Для ее достижения необходимо активное реагирование на изменение внутренних и внешних факторов.

Внешняя устойчивость предприятия при наличии внутренней устойчивости обусловлена стабильностью внешней экономической среды.

Общая устойчивость предприятия достигается при такой организации движения денежных потоков, которая обеспечивает постоянное превышение поступления денежных средств над их расходованием.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50% финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормаль-

ной хозяйственной деятельности, эффективно использует финансовые ресурсы, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным. Финансовое положение определяется на основе анализа ликвидности и платежеспособности, а также оценки финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов. Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия. Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в долгосрочной перспективе. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное

многообразии факторов. Их классифицируют по многочисленным признакам: по месту возникновения – на внутренние и внешние, по важности результата – на основные и второстепенные, по структуре – на простые и сложные, по времени действия – на постоянные и переменные.

Рассмотрим классификацию факторов по месту их возникновения.

К основным внутренним факторам относятся:

- компетенция и профессионализм менеджеров предприятия;

- состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг, выручка в связи с затратами производства в динамике, потенциальная возможность предприятия занять определенную долю рынка;

- оптимальный состав и структура активов, правильный выбор стратегии управления ими;

- состав и структура состояния имущества, финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими;

- средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов;

- резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности предприятия и отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования.

К внешним факторам относится влияние общих экономических и социальных условий хозяйствования:

- уровень развития техники и технологии в отрасли;

- платежеспособный спрос населения;

- экономическая политика государства, ее стабильность и обоснованность;

- законодательно-правовая база хозяйственной деятельности.

Анализ финансовой устойчивости компании можно проводить с помощью анализа показателя «чистых активов». Показатель стоимости «чистых активов» характеризует степень защищенности интересов кредиторов организации. Кроме того, он является исходной базой при определении

доли выходящего из общества участника и стоимости акций компании. В законодательстве об акционерных обществах применяется термин «стоимость чистых активов». С конкретными значениями этого термина связано возникновение, изменение и прекращение соответствующих прав и обязанностей.

Так, если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, компания должна объявить и зарегистрировать уменьшение своего уставного капитала. Если же стоимость указанных активов становится меньше минимального размера уставного капитала, то общество подлежит ликвидации. Согласно п. 3 ст. 102 ГК РФ акционерное общество не вправе объявлять и выплачивать дивиденды:

- до полной оплаты всего уставного капитала;
- если стоимость его чистых активов меньше уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше их размера после выплаты дивидендов.

Чистые активы – это величина, которая определяется путем вычета из суммы активов предприятия, принимаемых к расчету, суммы его долговых обязательств, принимаемых к расчету. Активы, участвующие в расчете, – это денежное и неденежное имущество фирмы, в состав которого включаются по балансовой стоимости следующие статьи:

- внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе баланса, кроме балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров;
- запасы и затраты, денежные средства, расчеты и прочие активы, показываемые во втором разделе бухгалтерского баланса, за исключением задолженности участников (учредителей) по их вкладам в уставный капитал и балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров.

Пассивы, участвующие в расчете, – это обязательства фирмы. В их состав включаются следующие статьи:

- статья четвертого раздела бухгалтерского баланса – целевые финансирование и поступления;

– статьи пятого раздела баланса – долгосрочные и краткосрочные обязательства банкам и иным юридическим и физическим лицам, расчеты и прочие пассивы, кроме сумм, отраженных по статьям «Доходы будущих периодов» и «Фонды потребления».

Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования. Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) как разница между капиталом и резервами (раздел III пассива баланса) и внеоборотными активами (раздел I актива баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о благополучном развитии предприятия.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (в готовой продукции). Определить это наличие можно, добавив к предыдущему показателю сумму долгосрочных пассивов (раздел IV пассива баланса).

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат. Определяется эта величина путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств (строка в V разделе баланса).

Определить другой аспект финансовой устойчивости можно, выяснив, насколько предприятие обеспечено источниками формирования запасов. Это делается с помощью следующих показателей:

1) излишек или недостаток собственных оборотных средств;

2) излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов;

3) излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов.

При дальнейшем анализе финансовой устойчивости на предприятии с использованием этих показателей выделяют четыре типа финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает стоимости сырья, материалов и готовой продукции.

Поток текущих хозяйственных операций меняет определенное однажды состоявшееся состояние финансовой устойчивости, будучи причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Задача экономиста — так спланировать финансовые и материальные потоки, чтобы их следствием было улучшение финансового состояния предприятия. Для этого необходимо уметь определять предельные границы изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы. В том случае, когда финансовое положение неустойчиво, его следует исправить путем оптимизации структуры пассивов, а также путем обоснованного снижения уровня запасов и готовой продукции на складе.

Внешним проявлением финансовой устойчивости выступает платежеспособность.

7.2. Оценка финансового состояния компании

Платежеспособность — это способность предприятия своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающих из торговых, кредитных и иных операций платежного характера. Оценка платежеспособности предприятия определяется на конкретную дату. Способность предприятия вовремя и без задержки платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. Ликвидность предприятия — это способность предприятия своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. Иначе говоря, предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Основные средства (если только они не приобретаются с целью даль-

нейшей перепродажи), как правило, не являются источниками погашения текущей задолженности предприятия в силу своей специфической роли в процессе производства и, как правило, из-за затруднительных условий их срочной реализации. Предприятие может быть ликвидным в той или иной степени, поскольку в состав текущих активов входят самые разнородные оборотные средства, среди которых имеются как легко реализуемые, так и трудно реализуемые. Ликвидность активов — это способность активов трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период трансформации, тем выше ликвидность активов. В ходе анализа ликвидности решаются следующие задачи:

- оценка достаточности средств для покрытия обязательств, сроки которых истекают в соответствующие периоды;
- определение суммы ликвидных средств и проверка их достаточности для выполнения срочных обязательств;
- оценка ликвидности и платежеспособности предприятия на основе ряда показателей.

В то же время в составе краткосрочных пассивов обычно выделяются обязательства различной степени срочности. Отсюда одним из способов оценки ликвидности на стадии предварительного анализа является сопоставление определенных элементов актива и пассива между собой. С этой целью обязательства предприятия группируются по степени их срочности, а его активы — по степени ликвидности (скорости возможной реализации). Так, наиболее срочные обязательства предприятия (срок оплаты которых наступает в текущем месяце) сопоставляются с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью (денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги). При этом часть срочных обязательств, остающихся необеспеченными, должна уравниваться менее ликвидными активами — дебиторской задолженностью предприятий с устойчивым финансовым положением, легко реализуемыми запасами

товарно-материальных ценностей. Прочие краткосрочные обязательства соотносятся с такими активами, как дебиторы, готовая продукция, производственные запасы и др. Ликвидность означает способность предприятия переводить активы предприятия в ликвидные средства (наличные и безналичные денежные средства), при этом процесс перевода активов в ликвидные средства может происходить как с потерей, так и без потери балансовой стоимости активов, то есть скидками с цены. В настоящее время существует два подхода определению ликвидности. Первый состоит в отождествлении ликвидности и платежеспособности, при этом под платежеспособностью предприятия подразумевается его способность погасить краткосрочную задолженность своими средствами. Второй подход определяет возможность реализации материальных и других ценностей для превращения их в денежные средства, при этом все имущество по степени ликвидности подразделяют на четыре группы:

- первоклассные ликвидные средства – все виды денежных средств (наличные и безналичные);

- быстрореализуемые активы – краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги со сроком погашения до 12 месяцев), вложения, для обращения которых в денежные средства требуется определенное время, в эту группу активов включаются дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, прочие оборотные активы;

- среднереализуемые активы – долгосрочные финансовые вложения (все остальные ценные бумаги), запасы сырья, материалов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, прочие запасы и затраты;

- труднореализуемые или неликвидные активы – имущество, предназначенное для текущей хозяйственной деятельности (нематериальные активы, основные средства и оборудование к установке, капитальные и долгосрочные

финансовые вложения, то есть итог раздела 1 актива баланса).

Ликвидность — одна из важнейших характеристик финансового состояния фирмы, определяющая возможность предприятия своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства. Для оценки платежеспособности предприятия используется три относительных показателя, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Основным фактором повышения уровня абсолютной ликвидности является равномерное и своевременное погашение дебиторской задолженности. Этот коэффициент показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендуется проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным анализом материалов по предприятиям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности. При расчете данного показателя основным вопросом является разделение текущих активов на ликвидную и трудноликвидную части. Этот вопрос в каждом конкретном случае требует отдельного исследования, т.к. к ликвидной части можно безоговорочно можно отнести лишь денежные средства. Показатель исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключены производственные запасы. Дело здесь не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут оказаться существенно ниже затрат по их приобретению. В условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидации предприятия выручают 40% и менее от учетной стоимости запасов. Анализи-

руя динамику этого коэффициента, следует обращать внимание и на факторы, обусловившие его изменение. Если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, то это не характеризует деятельность предприятия с положительной стороны. Коэффициент быстрой ликвидности равен сумме денежных средств, расчетов и прочих активов, деленной на сумму текущих обязательств.

Для повышения уровня текущей ликвидности необходимо способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, для чего следует увеличивать собственные оборотные средства и обоснованно снижать уровень запасов.

Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности организации при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов.

Уровень коэффициента текущей ликвидности непосредственно определяется наличием долгосрочных источников формирования запасов.

Ситуация, при которой компании не хватает ресурсов для поддержания достигнутого масштаба операций, называется чрезмерным расширением. Это случается, если компания очень быстро наращивает масштабы деятельности или если она была не полностью профинансирована на предыдущих этапах развития. Первым симптомом указанной угрозы становится хроническая нехватка денежных средств для обеспечения повседневной потребности в них. В результате возникает угроза банкротства. Возможным способом выхода из такого опасного положения является обращение к долгосрочным займам.

Не существует каких-то единых подходов для рассмотренных показателей работы фирмы. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Тем не менее, заметим, что владельцы пред-

приятия (акционеры, инвесторы и другие лица, сделавшие взнос в уставный капитал) предпочитают допустимый рост в динамике доли заемных средств. Кредиторы (поставщики сырья и материалов, банки, предоставляющие краткосрочные ссуды, и другие деловые партнеры) отдают естественное предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

Итак, причины финансовой несостоятельности и плохой платежеспособности можно разделить на внешние и внутренние. К внешним причинам относятся, прежде всего, экономические факторы (общий спад производства в стране, кризис неплатежей, банкротство должников), политические (политическая нестабильность общества, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, условия экспорта и импорта), а также уровень развития науки и техники (устаревшие технологии, недостаточность капитальных вложений в наукоемкие производства, неудовлетворительный ход конверсии) и др. Чтобы смягчить воздействие такого рода факторов, предприятие может провести ряд мероприятий. Среди них можно назвать выпуск в обращение новых акций. Тот факт, что фондовый рынок в стране все еще развит слабо, служит аргументом весьма осторожного привлечения необходимых средств по такому каналу.

Более надежным методом улучшения финансового состояния фирмы является диверсификация производства (рассредоточение активов по различным видам деятельности). В ряде случаев эффективно ограничение сфер производственной деятельности. Например, в уставе ряда нефтегазовых организаций к основным видам деятельности, связанной с добычей нефти и газа, до недавнего времени была отнесена также строительная деятельность, не связанная с основным и вспомогательным производством, эксплуатация жилого фонда, водоканализационных сетей, производство и реализация пищевой и сельскохозяйственной продукции и т.д.

Среди внутренних факторов возникновения неплатежеспособности можно выделить те, устранение которых напрямую зависит от успешной совместной работы бухгалтерии, финансового отдела и менеджмента. К ним относятся: наличие дефицита собственных оборотных средств, рост дебиторской и кредиторской задолженности, несовершенство механизма определения фактической цены реализации продукции и низкая договорная дисциплина. Существенным фактором, оказывающим влияние на оздоровление финансового состояния предприятия, является погашение дебиторской задолженности. Одним из вариантов решения этой проблемы может стать проведение финансовых операций между факторинговой компанией или коммерческим банком и предприятием. Еще один путь для погашения дебиторской задолженности – это договор-цессия, т.е. уступка требований и передача права собственности.

Цессия – это документ заемщика (цедента), в котором он уступает свое требование (дебиторскую задолженность) кредитору (банку) в качестве обеспечения возврата кредита. Другими словами, предприятие получает в банке ссуду и одновременно оформляется договор-цессия. Как правило, применяется открытая цессия, которая предполагает сообщение должнику об уступке требований. При этом должник погашает свое обязательство банку, а не заемщику банка (цеденту). Таким образом, договор-цессия позволяет решить проблему дебиторской задолженности, пополнить оборотные средства и гибко маневрировать своими ресурсами в условиях наличия кредиторской задолженности перед бюджетом, поскольку погашение полученного кредита будет происходить через ссудный счет.

Одной из причин возникновения дебиторской задолженности является неотрегулированность отношений предприятия и банка, приводящая к серьезным финансовым проблемам. При составлении и заключении договора на рас-

четно-кассовое обслуживание необходимо руководствоваться следующими соображениями:

- договорные отношения с банком должны предусматривать оплату за временное использование средств предприятия, находящихся на расчетном счете;

- в договоре должно быть определено, что зачисление средств предприятия на расчетный счет производится в течение операционного дня на дату поступления платежных документов, в случае задержки поступления банк обязан уплатить пени за каждый день просрочки;

- установить ответственность банка за задержку платежей в связи с неправильной адресацией платежных документов с начислением пени за каждый день просрочки;

- обязать банк принимать и выдавать денежные средства по первому требованию клиента в пределах средств, имеющих на его расчетном счете, и в пределах сумм, предусмотренных заявкой клиента по кассовому плану;

- в случае неоднократного нарушения банком своих обязательств предприятие должно оставить за собой право расторгнуть договор на расчетно-кассовое обслуживание в одностороннем порядке.

Можно также выделить некоторые нетрадиционные методы обновления материальной базы и ускоренной модернизации основных фондов, одним из которых является лизинг. Лизингодатель, предоставляя лизингополучателю основные фонды на установленный договором срок и за определенную плату, по существу реализует принципы срочности, возвратности и платности, присущие кредитной сделке. С другой стороны, и лизингодатель, и лизингополучатель оперируют капиталом не в денежной, а в производственной форме, что сближает лизинг с инвестированием, поднимает его экономическую значимость.

Кроме того, важный фактор финансового оздоровления фирмы – совершенствование договорной работы и договорной дисциплины. Влияние этого фактора невозможно выявить без учета отраслевых особенностей производства и организации финансов. Учитывая массовые не-

платежи между предприятиями, уместно было бы заключение договора-инкассо с банком на акцептную форму расчетов с предприятиями-покупателями по обязательным поставкам, а также заключение с банком договора об автоматическом начислении штрафа за каждый день просрочки при несвоевременной оплате продукции с выставлением платежного требования в адрес банка, обслуживающего покупателя.

Итак, платежеспособность фирмы, ее возможность производить необходимые платежи и расчеты в определенные сроки, зависящая как от притока денежных средств дебиторов, покупателей и заказчиков фирмы, так и от оттока средств для выполнения платежей в бюджет, расчетам с поставщиками и другими кредиторами фирмы – ключевой фактор ее финансовой стабильности. Недаром в России какое-либо сотрудничество с предприятием, фирмой, банком всегда начинают с оценки его платежеспособности. Для руководства фирмы особенно важно проводить систематический анализ платежеспособности предприятия для эффективного управления им, для предупреждения возникновения и своевременного прекращения уже возникших кризисных ситуаций.

При оценке платежеспособности, прежде всего, важно измерить, в какой мере все оборотные активы предприятия перекрывают имеющуюся краткосрочную задолженность; в какой степени эту задолженность можно покрыть без привлечения материальных оборотных средств, т.е. за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и средств в расчетах и, наконец, какую часть краткосрочной задолженности реально погасить самой мобильной суммой активов – денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями.

В западной практике для оценки ликвидности предприятия используется сравнительный метод, при котором расчетные значения коэффициентов сравниваются со среднеотраслевыми. В России для определения оптимальных значений показателей ликвидности предприятий различных

сфер деятельности не существует соответствующей статистической базы. Поэтому в российской практике следует обращать внимание, прежде всего, на динамику изменения коэффициентов.

Контрольные вопросы

1. Как располагаются статьи в активе и пассиве баланса?
2. Поясните сущность сравнительного аналитического баланса и охарактеризуйте его функциональное назначение в системе анализа финансового состояния организации.
3. Какова разница между понятиями «ликвидность» и «платёжеспособность»?
4. С помощью каких коэффициентов можно оценить финансовую устойчивость корпорации?

Список литературы

- Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1,2 и 3. М.: Изд-во «Приор», 2011.
- Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1,2. М.: Омега-Л, 2010.
- Аликаева М.В.* Источники финансирования инвестиционного процесса // *Финансы*. 2010. №5.
- Бочаров В.В.* Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2010.
- Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2011.
- Бухлаков М.И.* Планирование на предприятии: учебник. М.: ИНВРА-М, 2011.
- Горбунов А.* Управление финансовыми потоками. М.: Глобус, 2012.
- Ковалёв В.В., Ковалёва В.В.* Финансы предприятий. М.: ООО ВитРэм, 2011.
- Кришталь В.В., Орехов С.А.* Управление корпорацией: учеб. метод. комплекс. М.: ЕАОИ, 2010.
- Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г.* Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: ИНФРА-М, 2011.
- Методические указания по изучению курса «Корпоративные финансы» / под ред. И.В. Ивашковской. М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2011.
- Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И.* Теория корпоративных финансов: учебник. М.: Высшее образование, 2010.
- Теплова Т.В., Селиванова Н.В.* Эмпирическое исследование применимости модели ДСАРМ на развивающихся рынках // *Электронный журнал «Корпоративные финансы»*. 2010. Вып. 8.
- Росс С., Верстерфильд Р, Джордан Б.* Основы корпоративных финансов. М.: Лаборатория базовых знаний, 2009.
- Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В.* Внутрифирменное бюджетирование. М.: Финансы и статистика, 2012.
- Шарп У., Александер Г., Бейли Дж.* Инвестиции: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2012.
- Шевчук Д.А.* Корпоративные финансы: учеб. пособие. М: ГроссМедиа, 2010.
- Шеремет А.Д., Ионова А.Ф.* Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособие. М.: Изд-во: ИНФР, 2011.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Основы организации корпоративных финансов	4
1.1. Сущность финансов корпораций	4
1.2. Функции финансов корпораций	11
1.3. Принципы организации финансов корпораций	12
Контрольные вопросы	15
Глава 2. Доходы и расходы корпорации	16
2.1. Экономическая сущность и состав валовых расходов корпорации	16
2.2. Источники финансирования затрат корпорации	20
2.3. Планирование затрат корпорации на производство и реализацию продукции	21
2.4. Понятие и сущность себестоимости	24
2.5. Понятие реализации продукции и выручки от реализации продукции	24
2.6. Планирование выручки от реализации продукции	27
Контрольные вопросы	28
Глава 3. Прибыль корпорации	30
3.1. Экономическое содержание и виды прибыли	30
3.2. Понятие балансовой прибыли и ее состав	31
3.3. Функции прибыли	33
3.4. Методы планирования прибыли	34
3.5. Факторы роста прибыли корпорации	36
3.6. Распределение и использование прибыли корпорации	37
3.7. Показатели рентабельности корпорации	40
Контрольные вопросы	41
Глава 4. Оборотный капитал корпорации	42
4.1. Сущность оборотных средств корпорации	42
4.2. Основы организации оборотных средств, их состав и структура	44

4.3. Показатели эффективности использования оборотного капитала	49
4.4. Определение потребности в оборотных средствах	52
4.5. Источники формирования оборотных средств	57
Контрольные вопросы	59
Глава 5. Основные средства корпорации	60
5.1. Основные фонды как часть имущества корпорации	60
5.2. Амортизация основных средств	63
5.3. Воспроизводство и обновление основных фондов предприятия	65
5.4. Нематериальные активы, источники приобретения, амортизация	70
5.5. Роль лизинга в финансировании капитальных вложений	71
Контрольные вопросы	77
Глава 6. Финансовое планирование деятельности корпорации	78
6.1. Сущность финансового планирования	78
6.2. Перспективное финансовое планирование	83
6.3. Текущее финансовое планирование	89
6.4. Оперативное финансовое планирование	98
Контрольные вопросы	108
Глава 7. Оценка финансового состояния корпорации и пути совершенствования финансовой устойчивости	109
7.1. Достижение финансовой устойчивости корпорации	109
7.2. Оценка финансового состояния компании	114
Контрольные вопросы	123
Список литературы	124

Научное издание

Дмитриева С А

КОРПОРАТИВНЫЙЕ ФИНАНСЫ

Учебное пособие

Темплан 2013 г.

Редактор

Компьютерная верстка *А.Н. Носова*

Подписано в печать . 2013 г. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.

Бумага типогр. № 1. Печать Riso.

Уч.-изд. л. . Усл. печ. л. .

Тираж экз. Заказ .

410003, г. Саратов, ул. Радищева, 89. СГСЭУ.

