

Раздел 2

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Тема 2.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1. Экономическая сущность финансов предприятий, их функции. Виды финансовых отношений на предприятии.
2. Принципы организации финансов предприятий. Финансовый механизм предприятия: понятие, составные элементы.
3. Экономическое содержание и классификация финансовых ресурсов предприятия.
4. Особенности организации финансов предприятий непроизводственной сферы.

1. Экономическая сущность финансов предприятий, их функции. Виды финансовых отношений на предприятии

Историческими условиями возникновения финансов предприятий являются: товарное производство; опосредование товарного производства денежными отношениями; наличие процесса первичного распределения созданных доходов и их составной части – прибыли [1].

Финансы предприятий возникли как финансы сферы материального производства. Как уже было отмечено, на предприятиях сферы материального производства создается ВВП и НДС. В сфере материального производства происходит и первичное распределение созданного совокупного общественного продукта ($C + V + M$) на фонд возмещения израсходованных средств производства (C), фонд заработной платы (V) и прибавочный продукт (M). Этим и определяется место финансов предприятий как исходного звена финансовой системы. На их основе сформировались остальные звенья финансовой системы государства и группы более сложных экономических категорий – налоги, государственные доходы и расходы, государственный бюджет, страхование, государственный кредит и др. [2].

Финансы предприятий – это система денежных отношений, которые в определенной степени регламентированы государством и связаны с реальными денежными потоками предприятия, формированием и использованием капитала, денежных фондов и доходов, необходимых для осуществления уставной деятельности и выполнения всех обязательств [2].

Общую схему кругооборота денежных и финансовых средств предприятия можно представить следующим образом:

1) создание предприятия и возникновение на этой основе денежных отношений с целью формирования уставного капитала предприятия;

2) авансирование средств уставного капитала (иных источников финансовых ресурсов) в долгосрочные и краткосрочные активы;

3) денежные отношения опосредующие производственную деятельность предприятия и возникающая на этой основе выручка от реализации продукции, работ, услуг;

4) денежные отношения, опосредующие возмещение материальных затрат, расходов на оплату труда и других расходов, включаемых согласно законодательству в издержки;

5) одновременно на стадии формирования себестоимости образуются некоторые **денежные фонды** (амортизационный, оплаты труда, ремонтный фонд, резервы предстоящих расходов и платежей), уплачиваются налоги, производятся отчисления на социальное страхование, которые до наступления сроков уплаты налогов и других платежей, до использования указанных фондов по их целевому назначению денежные средства находятся в обороте предприятия и по экономическому содержанию являются его **доходами**;

6) в результате процессов распределения и перераспределения формируется общий финансовый результат – **прибыль (убыток)**;

7) прибыль (убыток) перераспределяется между государством (в форме налогов и других платежей из прибыли в бюджет) и предприятием (в форме чистой прибыли);

8) чистая прибыль может направляться в фонды, из которых финансируется расширение и развитие производства, в фонды потребления — для материального поощрения работников, выплаты доли прибыли учредителям и удовлетворения различных социальных потребностей, образования резервного капитала (фондов) и на иные цели;

9) нефондовую форму имеет остаток в виде нераспределенной прибыли (убытков) прошлых лет и отчетного периода;

10) в процессе перераспределения продолжается формирование и наращивание **собственного капитала** (собственных источников средств) — уставного, резервного и добавочного капиталов, целевого финансирования и поступления из бюджета [1].

В кругообороте средств предприятия наряду с собственными источниками средств могут участвовать **заемные средства** в форме долго- и краткосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности, другие привлеченные источники средств.

Все денежные источники средств, аккумулируемые предприятием, образуют его **финансовые ресурсы**. Именно в процессе формирования и движения (распределения, перераспределения и использования) всех денежных источников средств предприятия возникают **денежные отношения**, которые опосредуются в **потоках денежных средств**.

Денежные потоки принято разделять по видам деятельности предприятия: текущая, инвестиционная, финансовая.

В денежном обороте предприятия выделяются группы денежных отношений, составляющих **содержание финансов** предприятий. В современных условиях возникают финансовые отношения предприятий со следующими субъектами:

- государством – при уплате налогов, сборов и отчислений в бюджетную систему, целевые бюджетные и внебюджетные фонды; уплате финансовых санкций в случаях нарушения налогового законодательства; финансировании соответствующих затрат из бюджетов, целевых бюджетных и внебюджетных фондов; получении и возврате бюджетных кредитов и ссуд;

- наемными работниками – по оплате труда и выплатам из фонда потребления; удержанию подоходного налога, взносов в фонд социальной защиты населения и других вычетов в соответствии с законодательством;

- учредителями (собственниками, участниками) – при приеме новых участников; выплате доли в имуществе при выбытии участников; распределении и выплате дивидендов, процентов на вложенный капитал; по поводу формирования и управления имуществом и собственным капиталом;

- хозяйствующими субъектами – нерезидентами страны при осуществлении экспортно-импортных операций и других видов внешнеэкономической деятельности;

- поставщиками и покупателями – резидентами страны по поводу приобретения и продажи продукции, товаров, материалов, применения экономических санкций;

- финансово-кредитными институтами и другими предприятиями – по поводу привлечения и размещения свободных денежных средств (получение и погашение кредитов, займов, уплата страховых взносов и получение страховых возмещений, осуществление долго- и краткосрочных финансовых вложений, платежи в частные пенсионные фонды и т.п.);

- дочерними и материнскими предприятиями – по поводу внутрикорпорационного перераспределения средств;

- учредителями доверительного управления имуществом, а также выгодоприобретателями – по поводу имущества, полученного в доверительное управление, и передачи прибыли от такого управления [2].

Сущность финансов предприятий как экономической категории реализуется посредством выполняемых ими функций.

Вопрос о функциях финансов предприятий по-прежнему остается дискуссионным. Наиболее распространено мнение, что финансы предприятий, как и финансы в целом, выполняют две функции – **распределительную** и **контрольную**. Некоторые ученые наделяют финансы предприятий обеспечивающей, воспроизводственной, стимулирующей функциями, а также функциями регулирования денежных потоков предприятия, формирования и использования капитала [1, 2].

Суть **обеспечивающей функции** заключается в том, что предприятие должно располагать денежными средствами, достаточными для финансирования своих расходов и участия в доходах бюджета.

Воспроизводственная функция финансов предприятий состоит в обеспечении сбалансированности стоимостного выражения материальных, финансовых и трудовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе простого и расширенного воспроизводства.

Стимулирующая функция нацелена на повышение эффективности деятельности подразделений и отдельных работников организаций и увеличение заинтересованности собственников предприятий.

Распределительная функция финансов предприятий тесно связана с обеспечивающей и воспроизводственной, т.к. выручка от реализации распределяется и перераспределяется. В результате распределительных отношений на предприятиях образуются целевые фонды денежных средств и поддерживается рациональная структура капитала. В первую очередь создается **фонд возмещения**, обеспечивающий покрытие затрат на простое воспроизводство и начисление амортизационных отчислений. **Выручка**, остающаяся после покрытия издержек, представляет по своему экономическому содержанию чистый доход. Часть его согласно законодательству поступает государству в форме косвенных налогов и отчислений, а другая представляет прибыль от реализации продукции, работ, услуг. Распределительные отношения оказывают серьезное влияние на конечные результаты деятельности предприятия – размер прибыли. **Прибыль** – объект реализации распределительной функции финансов предприятий. Ее участие в распределительном процессе происходит двояко: часть прибыли изымается у предприятия в форме налогов, сборов, процентов и направляется на погашение ссуд, возмещение убытков, оказание финансовой помощи; оставшаяся часть используется внутри предприятия, поступая в денежные фонды или принимая форму нераспределенной прибыли.

Контрольная функция, по мнению отдельных экономистов, принадлежит к разряду управленческих. Она реализуется через ряд нормативов, лимитов, санкций, стимулов, а также соответствующих финансовых показателей в процессе финансового планирования (**предварительный контроль**), финансирования затрат (**текущий контроль**) и финансового анализа (**последующий контроль**).

Функция **регулирования денежных потоков** отвечает за сбалансированность денежных и материальных потоков. Она непосредственно связана с формированием финансовых ресурсов, необходимых для уставной деятельности и выполнения всех финансовых обязательств субъекта хозяйствования.

Функция **формирования капитала, денежных доходов и фондов** имеет целью обеспечение финансовой устойчивости предприятия и соблюдение интересов собственников (учредителей).

Функция **использования капитала, денежных доходов и фондов** связана с кругооборотом средств предприятия: размещением капитала в краткосрочные и долгосрочные активы, оттоком денежных средств в виде налогов и других платежей, использованием доходов и денежных фондов на цели производственного и социального развития и потребления, учетом и контролем за этими процессами.

Все функции финансов предприятий тесно связаны между собой, но при решении конкретных вопросов некоторые из них выдвигаются на первый план.

2. Принципы организации финансов предприятий.

Финансовый механизм предприятия: понятие, составные элементы

Финансы предприятий независимо от отраслевой принадлежности и организационно-правовой формы строятся на общих принципах.

В специальной экономической литературе нет единого мнения о современных принципах организации финансов предприятий.

Как правило, среди **основных принципов организации финансов предприятий** выделяют следующие:

1. **Принципы прогнозирования и плановости**, которые обеспечивают соответствие объема продаж, издержек и инвестиций потребностям рынка с учетом конъюнктуры, а также платежеспособного спроса.

2. **Принцип финансовой устойчивости**, связанный с обеспечением финансовой независимости, т.е. соблюдением критической (оптимальной) точки удельного веса собственного капитала в общей его величине и пла-

тежеспособности предприятия (способности к погашению своих краткосрочных обязательств).

3. **Принцип рентабельности и самофинансирования**, обеспечивающие полную окупаемость затрат по простому и расширенному воспроизводству, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских кредитов.

4. **Принцип создания финансовых резервов**, обусловленный необходимостью формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих предпринимательскую деятельность в условиях рисков, связанных с колебаниями рыночной конъюнктуры.

5. **Принцип гибкости и маневренности**, который обеспечивает возможность лавирования в случае недостижения прогнозных объемов продаж, превышения плановых затрат по текущей и инвестиционной деятельности [1].

Кроме представленных принципов ряд авторов также выделяют **принципы: самоуправления, заинтересованности в результатах финансово-хозяйственной деятельности, материальной ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью**. Наиболее проблемным остается реализация принципов самоуправления и заинтересованности в результатах финансово-хозяйственной деятельности для предприятий государственной формы собственности.

Все перечисленные принципы организации финансов реализуются с учетом специфики конкретного предприятия.

Финансовый механизм представляет собой систему управления финансами предприятия, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов с целью эффективного их воздействия на конечные результаты производства [1].

Финансовый механизм с одной стороны объективен, т.к. строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов, а с другой – носит субъективный характер, т.к. устанавливается государством для решения тех задач, которые стоят перед ним на том или ином этапе развития. В структуру **финансового механизма** входят пять взаимосвязанных элементов: **финансовые методы, финансовые рычаги и инструменты, правовое, нормативное и информационное обеспечение**.

Финансовый метод можно определить как способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. Финансовыми методами являются финансовое планирование и прогнозирование, финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование (налогообложение, креди-

тование, страхование, финансирование, материальное стимулирование и др.), финансовый контроль.

Финансовые рычаги и инструменты представляют собой прием воздействия финансового метода. К финансовым рычагам и инструментам относятся: установленный порядок распределения и использования доходов, амортизационных отчислений, формирование денежных фондов целевого назначения, применение финансовых санкций, ставки арендной платы, процентов по ссудам, депозитам, порядок внесения паевых взносов, вкладов в уставный капитал, выплат дивидендов, котировки валютного курса и т.п.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает законодательные акты, постановления, приказы и другие правовые документы.

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма образуют инструкции, нормативы, нормы тарифных ставок, методические указания и т.п.

Информационное обеспечение функционирования финансового механизма состоит из различных видов экономической, коммерческой, финансовой и другой информации. К финансовой информации относится информация о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров и конкурентов, о ценах, курсах валют, дивидендах, банковских процентах, финансовой и коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов, различные другие сведения.

Предприятия в современных условиях самостоятельно строят свой финансовый механизм и осуществляют управление финансами, при этом оставаясь в рамках, установленных законодательными и нормативными актами государства.

3. Экономическое содержание и классификация финансовых ресурсов предприятия

Термин «ресурсы» происходит от французского «ressource» – вспомогательное средство. Оно означает денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств и доходов [8].

Научное понятие «финансовые ресурсы» тесно связано с категорией «финансы». Финансовые ресурсы могут выступать в таких формах, как финансовые ресурсы предприятий, некоммерческих учреждений, общественных организаций, в форме государственных финансов. Каждая из этих форм имеет свое предназначение, играет свою роль в развитии государства, деятельности предприятия и населения.

В современной экономической литературе представлено множество определений понятия «**финансовые ресурсы предприятия**». Представим некоторые из них:

1. Совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат, связанных с расширением производства и экономическим стимулированием [9].

2. **Финансовые ресурсы предприятия** – это все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного вида поступлений [2].

3. **Финансовые ресурсы предприятий** – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении хозяйствующих субъектов и предназначенные для обеспечения их хозяйственной деятельности и выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой [1].

4. Часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства [10].

5. Совокупность фондов денежных средств, находящихся в распределении государства, организаций, предприятий, создающихся в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода [11].

6. Денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих [12].

7. Денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для обеспечения его эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих» [13].

В зависимости от того, какой фактор ложится в основу анализа, современные авторы предлагают различные классификации финансовых ресурсов предприятия. Так, И.А. Бланк предлагает следующую классификацию [14]:

1. **По титулу собственности** формируемые предприятием финансовые ресурсы подразделяются на два основных вида - собственные и заемные. В системе управления финансовой безопасностью предприятия такое разделение финансовых ресурсов носит определяющий характер:

а) собственные финансовые ресурсы характеризуют общую стоимость денежных средств предприятия и их эквивалентов, принадлежащих им на правах собственности, т.е. составляющих часть его собственного капитала;

б) заемные финансовые ресурсы характеризуют привлекаемый предприятием капитал во всех его формах на возвратной основе. Все формы заемных финансовых ресурсов, формируемых предприятием для осуществления предстоящей хозяйственной деятельности, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки.

2. По группам источников привлечения по отношению к предприятию выделяют финансовые ресурсы, привлекаемые из внутренних и внешних источников:

а) финансовые ресурсы, привлекаемые из внутренних источников, характеризуют собственную их часть, формируемую непосредственно на предприятии для обеспечения его развития (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия; амортизационные отчисления, прочие источники);

б) финансовые ресурсы, привлекаемые из внешних источников, характеризуют ту их часть, которая формируется вне пределов предприятия. Она охватывает привлекаемый со стороны как собственный, так и заемный капитал. Состав этой группы источников формирования финансовых ресурсов предприятия довольно многочисленный.

3. По временному периоду привлечения выделяют следующие виды финансовых ресурсов:

а) финансовые ресурсы, привлекаемые на долгосрочной основе. Они состоят из собственных финансовых ресурсов предприятия, а также из заемных их видов, привлекаемых на срок более одного года. Совокупность собственного и долгосрочного заемного капитала, сформированного предприятием, характеризуется термином «перманентный капитал». Финансовые ресурсы, привлекаемые на долгосрочной основе, являются основным объектом управления процессом их формирования в системе финансовой безопасности предприятия;

б) финансовые ресурсы, привлекаемые на краткосрочной основе. Они формируются предприятием на период до одного года. В управлении финансовой безопасностью они используются обычно для удовлетворения временных хозяйственных потребностей предприятия.

4. По уровню удовлетворения финансовых потребностей предприятия совокупный объем сформированных финансовых ресурсов подразделяется следующим образом:

а) финансовые ресурсы, недостаточные для полного удовлетворения финансовых потребностей предприятия. Такой уровень формирования фи-

нансовых ресурсов не позволяет в полной мере обеспечить реализацию главной цели управления финансовой безопасностью – создать достаточный потенциал устойчивого роста предприятия в предстоящем периоде;

б) финансовые ресурсы, полностью удовлетворяющие финансовые потребности предприятия. Такое состояние формирования финансовых ресурсов характеризует полную их сбалансированность с объемом финансовых потребностей предприятия;

в) финансовые ресурсы, превышающие финансовые потребности предприятия. Такое состояние формирования финансовых ресурсов проявляется в ряде случаев при создании нового предприятия, в частности, акционерного общества (когда капитал формируется с учетом финансовых потребностей отдаленной перспективы), или на последних стадиях его жизненного цикла (когда инвестиционная активность предприятия снижается). Значительный избыток финансовых ресурсов над потребностью в них отнюдь не свидетельствует о более высоком уровне защищенности финансовых интересов предприятия, так как в этом случае реализуются угрозы потери стоимости капитала от инфляции, во времени и т.п. [14].

Итак, формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке, поступления денежных средств от финансовой и банковской системы, а также от вышестоящих органов в порядке перераспределения. Или согласно другой классификации источниками их формирования являются собственные, заемные и привлеченные средства.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия при образовании **уставного капитала**. Собственные финансовые ресурсы включают в себя доходы, прибыль от всех видов деятельности, выручку от реализации выбывающего имущества за вычетом расходов по его реализации, амортизационные отчисления.

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает **выручка** от реализованной продукции и оказанных услуг, различные части которой в процессе ее распределения принимают форму денежных доходов. Следующий по величине источник формирования финансовых ресурсов предприятия **амортизационные отчисления** представляет собой денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов, которые имеют двойственный характер, поскольку, с одной стороны, как затраты включаются в себестоимость продукции, а с другой – являются доходом, поступающим в составе выручки от реализации продукции на расчетный счет предприятия и становясь целевым внутренним источником финансирования простого и рас-

ширенного воспроизводства основных фондов [1]. Средства амортизационного фонда направляются на новое строительство, реконструкцию, расширение и модернизацию действующих производственных мощностей, приобретение более производительного оборудования и современных технологий.

Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия являются также **экономия от снижения стоимости строительно-монтажных работ, выполняемых хозяйственным способом, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве, кредиторская задолженность, в том числе устойчивые пассивы** и др.

В современных условиях в качестве источника финансовых ресурсов предприятия может быть **предпринимательский капитал, вложенный в уставный капитал другого предприятия в целях извлечения прибыли или участия в управлении предприятием.**

Значительные финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовом рынке. Они включают в себя **доходы от продажи акций, облигаций и других видов ценных бумаг, выпускаемых предприятием, дивиденды, проценты.**

В качестве финансовых ресурсов предприятия выступает также **ссудный капитал, который передается предприятию во временное пользование на условиях платности и возвратности в виде кредитов банков, средств других предприятий в виде векселей, облигационных займов.**

Определенное место в структуре финансовых ресурсов предприятия продолжают занимать **бюджетные ассигнования и субсидии**, которые могут использоваться предприятиями, как на безвозвратной, так и на возвратной основе. Они выделяются на строго ограниченный перечень затрат, как правило, для финансирования государственных заказов, отдельных инвестиционных программ или в качестве краткосрочной государственной поддержки предприятий, производство продукции которых имеет общегосударственное значение [1].

Использование финансовых ресурсов предприятий осуществляется по многим направлениям, главными из которых являются:

- платежи органам финансово-кредитной системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств (налоговые платежи в бюджет, уплата процентов банкам за пользование кредитами, страховые платежи и т.д.);
- направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;
- инвестирование собственных средств в капитальные затраты, связанные с расширением производства и техническим его обновлением и т.д.;

- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги: акции и облигации других фирм, государственные займы и т.д.;
- использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство и т.п.

Итак, финансовые ресурсы предприятия представляют собой денежные накопления, фонды и другие источники денежных средств, аккумулируемые предприятием. По своей сути это совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия. Источниками их формирования являются собственные и заемные средства. Соответственно выделяют **фонды собственных и заемных средств**. Для деятельности предприятия решающее значение имеют фонды **собственных средств** (уставный, резервный, добавочный). Примерами фондов **заемных средств** являются кредиты, лизинг, факторинг. Финансовые ресурсы предприятия могут иметь **нефондовую** форму (например, нераспределенная прибыль). Формирование, распределение и использование финансовых ресурсов хозяйствующий субъект осуществляет самостоятельно согласно действующему законодательству и учетной политике предприятия.

4. Особенности организации финансов предприятий непроизводственной сферы

К сфере материального производства относятся все виды деятельности, создающие материальные блага в форме продуктов, энергии, а также связанные с перемещением грузов, хранением продуктов, сортировкой, упаковкой и другими функциями, являющимися продолжением производства в сфере обращения.

Остальные виды деятельности (в процессе которых материальные блага не создаются) образуют в своей совокупности непроизводственную сферу деятельности (образование, культура, здравоохранение, физическая культура и спорт, средства массовой информации, социальное обеспечение, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и др.).

Основным признаком материального производства является производительный труд, результат которого всегда материален и выступает в форме продукта. В материальном производстве экономические отношения опосредуют процесс преобразующего воздействия человека на вещество и силы природы.

В непроизводственной сфере экономические отношения возникают не ради преобразования природы, а по поводу воздействия на человека или общество.

Таким образом, в отраслях непроизводственной сферы **труд не является непосредственно производительным и чаще всего носит характер услуг**. В этом основное отличие продукта труда в непроизводственной сфере.

Таким образом, под **непроизводственной сферой** понимается совокупность отраслей и видов деятельности, не участвующих в создании материальных благ, функционирование которых направлено непосредственно на человека или на преобразование социальных условий, в которых он существует, и опосредуется экономическими отношениями, возникающими при оказании различных услуг по удовлетворению общегосударственных и личных потребностей, а также по обслуживанию материального продукта [2].

Такие отрасли непроизводственной сферы, как образование, культура, здравоохранение, физическая культура и спорт, социальное обеспечение формируют так называемую **социальную сферу**. Они являются проводниками социальной политики государства, формируют жизненный уровень населения, обеспечивают воспроизводство человеческого капитала посредством оказания социальных услуг, развития социальной инфраструктуры общества.

Масштабы деятельности непроизводственной сферы характеризуются рядом показателей, в том числе – объемом государственного финансирования. Размер средств, направляемых в отрасли непроизводственной сферы, определяется как потребностями общества в их услугах, так и объемом произведенного общественного продукта, состоянием государственного бюджета, приоритетами финансовой политики.

Услуги отраслей непроизводственной сферы могут быть для потребителей бесплатными либо платными (полностью или частично). Источником финансового обеспечения производства бесплатных услуг является государственный бюджет. В условиях бюджетного дефицита и ограниченности государственных средств все большее развитие получают платные услуги, определяющие специфические методы ведения хозяйства и формы финансовых отношений.

Для характеристики финансов непроизводственной сферы, входящие в ее состав предприятия, учреждения, организации подразделяют на три группы с учетом особенностей их деятельности, методов организации управления и финансирования [2].

В первую группу входят предприятия и организации, которые очень близки к материальному производству. Они действуют на принципах хозрасчета и самофинансирования, предоставляя услуги за плату. Источником покрытия издержек является выручка от реализации услуг, т.е. денежные

средства потребителей. Финансы в этой группе организуются таким же образом, как на предприятиях материального производства.

Во **вторую группу** включаются организации и учреждения, находящиеся на неполном хозрасчете, т.е. имеющие некоторые доходы и получающие средства из бюджета в виде прямого финансирования или дотаций (смешанное финансирование). Их услуги для потребителя частично бесплатные.

К **третьей группе** принадлежат учреждения и организации, содержащиеся за счет бюджета. Оказываемые ими услуги бесплатны для потребителя, источником их финансирования является государственный бюджет.

В каждой из названных групп организация финансовых отношений имеет свою специфику и зависит от методов хозяйствования, управления и финансирования. Данные отношения сопровождают формирование, распределение, использование денежных фондов отраслей, предприятий, организаций, учреждений непромышленной сферы, денежных потоков из государственного бюджета и целевых бюджетных и внебюджетных фондов.

Финансовые отношения возникают между:

- предприятием, организацией, учреждением непромышленной сферы и государственным бюджетом (по поводу уплаты соответствующих платежей в бюджет и (или) предоставления отрасли бюджетного финансирования);
- распорядителями бюджетных средств – по поводу распределения бюджетных ресурсов. Данные отношения многоступенчатые, они определяются системой управления финансами отрасли;
- вышестоящей организацией и подведомственными учреждениями – по поводу централизации части финансовых ресурсов и их перераспределения;
- организациями, учреждениями одного ведомства – по поводу перераспределения финансовых ресурсов;
- организациями, учреждениями непромышленной сферы и предприятиями сферы материального производства – по поводу оплаты приобретаемых материальных ценностей;
- организациями, учреждениями непромышленной сферы – по поводу оплаты оказываемых услуг;
- организациями, учреждениями непромышленной сферы и коллективом работников – по поводу оплаты их труда;
- организациями, учреждениями непромышленной сферы и населением – по поводу оплаты стоимости этих услуг; другими предприятиями, организациями, учреждениями сферы материального производства

и нематериальной сферы – по поводу перечисления средств за оказанные услуги по договорам;

- организациями, учреждениями непромышленной сферы и юридическими и физическими лицами – по поводу оказания финансовой помощи в виде добровольных взносов и пожертвований;

- организациями, учреждениями непромышленной сферы и различными общественными фондами – по поводу перечисления средств из этих фондов;

- организациями, учреждениями непромышленной сферы и внебюджетными фондами – по поводу уплаты обязательных платежей в эти фонды и получения средств из них в соответствии с действующим законодательством [2].

Таким образом, под **финансами непромышленной сферы** следует понимать совокупность денежных отношений, опосредующих движение фондов денежных средств, образующихся в результате перераспределения стоимости созданного в отраслях материального производства общественного продукта и национального дохода в целях создания нематериальных благ и услуг [2].

Общим для этих отношений является отсутствие их в процессе первичного распределения и образования первичных доходов и фондов. Поскольку процесс производства и потребления услуг совпадает во времени, образующиеся при этом денежные фонды становятся конечными в процессе фондообразования и прекращают свое движение. Средства этих фондов либо переходят в сферу личного потребления в виде зарплаты, стипендий и т.п., либо образуют выручку предприятий, продукция которых приобретает для формирования материально-технической базы учреждений непромышленной сферы.

На основании выше сказанного выделяют следующие **особенности финансов непромышленной сферы**:

- Финансовые отношения сопровождают движение фондов денежных средств, образованных в порядке **перераспределения** стоимости общественного продукта и национального дохода.

- Источником покрытия затрат в непромышленной сфере является национальный доход, созданный работниками материального производства.

- Поскольку основным источником финансирования отраслей непромышленной сферы является государственный бюджет, то финансовые отношения возникают в основном между государством и учреждениями и организациями непромышленной сферы.

– Большинство предприятий, организаций, учреждений непроизводственной сферы находятся в подчинении местных органов власти. В связи с этим финансовые отношения опосредуют движение денежных фондов на двух уровнях – ведомственном и территориальном.

– В условиях развития рыночных отношений, а также дефицита бюджета развивается сфера платных услуг. Это значительно расширяет сферу финансовых отношений, включая в нее и отношения по поводу формирования, распределения и использования денежных фондов, образуемых за счет внебюджетных средств.

– В структуре затрат учреждений непроизводственной сферы высокий удельный вес занимает заработная плата (по ряду отраслей она достигает 60 – 80%), так как работникам непроизводственной сферы свойственна низкая фондовооруженность труда и высокая трудоемкость. Поэтому основным объектом финансовых отношений в учреждениях этой сферы является фонд заработной платы – его формирование, распределение и использование [2].

Тема 2.2

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

1. Содержание, цели и организация финансового менеджмента на предприятии.
2. Финансовый анализ: содержание, виды, приемы.
3. Финансовое планирование в системе организации и управления финансами предприятия.
4. Финансовый контроль: понятие, виды, этапы проведения, методы.

1. Содержание, цели и организация финансового менеджмента на предприятии

1. **Финансовый менеджмент (ФМ)** – процесс выработки цели управления финансами и осуществление воздействия на них с помощью методов и рычагов финансового механизма. При этом в качестве методов рассматриваются способы образования и использования денежных фондов (через планирование, систему расчетов, страхование и др.) и рычагов – приемы действия финансового метода (определение и размер цены, прибыли, процентной ставки и др.). Рассмотрим основные характеристики финансового менеджмента [18, 19, 20, 21]

Как любой вид управления, ФМ может рассматриваться как наука и искусство. В первом случае – наука, т.к. принятие любого финансового решения требует не только знаний основ финансового управления фирмой и научно обоснованных методов их реализации, но и общих закономерностей развития рыночной экономики, а также других сопряженных дисциплин. Во втором – искусство, поскольку большинство финансовых решений ориентировано на будущие успехи компании, что предполагает иногда чисто интуитивную комбинацию методов финансового управления, основанную при этом на высоком уровне профессионализма и знаний тонкостей экономики рынка.

Основным принципом управления, включая ФМ, является целевой характер воздействия, при котором ожидаемые результаты имеют определенные параметры изменения ситуации. Соблюдение данного принципа создает условия формулирования целей и задач управленческого воздействия на объект управления, а также осуществления контроля за их достижением.

Целью финансового менеджмента является повышение благосостояния собственников предприятия или прирост капитала, вложенного ими. Однако повышение благосостояния владельцев не означает только увеличение прибыли компании: реализуя стратегические цели, компания может нести убытки, однако впоследствии рост прибыли повысит стоимость акций. И наоборот [18].

Ориентация на рост благосостояния инвесторов (собственников) считается более обоснованным по следующим причинам:

- акцент на долгосрочные стратегические аспекты управления;
- учет фактора риска и неопределенности (временной фактор отдачи на вложенный капитал);
- отражает интересы акционеров (собственников).

Однако цели могут быть сформулированы и иначе:

- максимизация прибыли;
- увеличение доходов руководящего состава;
- выполнение ряда социальных функций.

В широком смысле задачей ФМ является определение приоритетов и нахождение компромисса для достижения оптимального сочетания интересов различных заинтересованных сторон с конечной целью обеспечения роста благосостояния вкладчиков.

В узком смысле ФМ направлен на **решение двух задач**:

- эффективное распределение ресурсов в рамках предприятия;
- мобилизация средств на наиболее выгодных условиях.

Как процесс управления ФМ представляет собой целенаправленную деятельность субъекта управления, направленную на достижение определенного состояния управляемого объекта.

Объектом управления являются финансовые потоки предприятия, состояние которых определяется величиной остатков (сальдо) на счетах бухгалтерского учета на определенный момент времени. Движение же финансовых потоков характеризуется оборотами по счетам бухгалтерского учета за определенный промежуток времени.

Субъект управления в ФМ – финансовая администрация предприятия, состав которой зависит от численности и структуры персонала предприятия.

Поскольку ФМ – открытая система управления, наибольшее значение приобретают финансовые отношения (потоки денежных средств и информации) с другими контрагентами внешней среды.

Говоря о ФМ как о процессе управления, выделяют четыре совокупности основных действий, называемых процедурами:

1) бухгалтерская процедура – совокупность основных функций обработки информации, обеспечивающих отражение информации о кругообороте капитала и финансовых ресурсов в процессе воспроизводства. Игрет роль измерительного инструмента, обеспечивающего необходимой информацией процесс управления;

2) аналитическая процедура – совокупность основных функций, обеспечивающих преобразование данных бухгалтерского учета и отчетности, других данных о предприятии в набор показателей финансового состояния. Содержание аналитической процедуры – методы и приемы финансового анализа;

3) решающая процедура – совокупность основных функций, обеспечивающих выработку финансовых решений, включая функции в сфере внешних финансов, так и функции во внутрихозяйственной деятельности;

4) исполняющая процедура – совокупность основных функций, обеспечивающих реализацию принятых финансовых решений, включая планирование исполнения решений и непосредственную его реализацию. Содержание исполнения процедуры является планирование и реализация деловой операции [18].

Под деловой операцией понимают совокупность взаимосвязанных по некоторым характеристикам сделок, направленных на получение дохода. Схема деловой операции может быть задана:

- ролями, в которых выступают хозяйствующие субъекты;
- структурой взаимных обязательств;
- видом средств платежа.

Составление схемы деловой операции позволяет перейти к схеме процесса, представляющей развертывание деловой операции во времени в виде последовательности функций ее реализации. Следующий шаг – схема реализации процесса, связывающей действия субъектов, используемые документы и их состав во времени.

Финансовый менеджмент с точки зрения выделенных процедур может быть представлен как циклический процесс или контур управления.

В конечном счете, роль финансового менеджера на предприятии определяется выполняемыми им функциями.

Основные функции финансового менеджера можно разделить на два блока: **функции казначея** и **функции контролера** [18].

Функции контролера сводятся к работе с данными бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности предприятия, внутреннему планированию и контролю, а также к сбору и обработке внутренней информации о деятельности фирмы в форме, удобной для оценки ее финансового положения.

Блок по внутрифирменному учету и финансовому контролю:

- производственный учет;
- финансовый учет и отчетность;
- внутренний аудит;
- смета затрат;
- заработная плата;
- налоги.

Функции казначея ориентированы на развитие отношений фирмы с окружающим миром: заимодателями, поставщиками и клиентами, акционерами, финансовыми рынками в целом.

Блок по управлению внешними финансами:

- управление денежным оборотом;
- расчеты с клиентами;
- оценка инвестиционных проектов и формирование портфеля инвестиций;
- оценка затрат на капитал;
- привлечение краткосрочных источников финансирования;
- привлечение долгосрочных источников финансирования.

Между функциями казначея и контролера существует тесная взаимосвязь.

2. Финансовый анализ: содержание, виды, приемы

Анализ хозяйственной деятельности предприятия – это разновидность системного анализа – комплекса средств и приемов по изучению такого сложного явления, как производственно-экономическая деятельность субъектов хозяйствования. Отдельными частями анализа хозяйственной деятельности являются управленческий и финансовый анализ [15].

Управленческий анализ – комплекс мероприятий по оценке эффективности функционирования экономики предприятия. По своей сути это производственный анализ, предназначенный для внутреннего использования.

Финансовый анализ – комплекс мероприятий по оценке состояния финансовых отношений и финансовых потоков предприятия. По сути исходная база для оценки качества хозяйствования. Предназначен для внутренних и внешних пользователей информации [15].

Целью финансового анализа является формирование объективной основы:

- для достоверной оценки финансового состояния предприятия;
- принятия адекватных управленческих решений в сфере финансов предприятия;
- выявления и предупреждения негативных явлений в деятельности предприятия.

Объектом финансового анализа считаются финансовые отношения и потоки. **Предмет финансового анализа** – эффективность вложения капитала, объемы прибыли, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия и т.п. [15].

Финансовый анализ – часть общего, полного анализа хозяйственной деятельности и состоит из **двух видов анализа**:

- **внешний анализ**, проводимый по данным финансовой отчетности;
- **внутрихозяйственный анализ** – по данным бухгалтерского, налогового, оперативного, статистического учета и отчетности и другим источникам.

Особенности внешнего финансового анализа:

- множественность субъектов анализа и пользователей информации о деятельности предприятия;
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность;

- как следствие предыдущего фактора - ограниченность задач анализа;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Финансовый анализ, основывающийся на данных только бухгалтерского учета, приобретает характер **внешнего**, или **классического**, **анализа**.

Особенности внутрихозяйственного анализа:

- ориентация результатов анализа на руководство предприятия;
- использование всех источников информации для анализа;
- отсутствие регламентации анализа со стороны;
- комплексность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;
- интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений;
- максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны.

Под классическим анализом предприятия понимается выявление взаимосвязей и взаимозависимостей между различными показателями его финансово-хозяйственной деятельности, **включенными в финансовую отчетность** (рис. 2.1).

Наиболее важными **приемами** финансового анализа является:

- **чтение отчетности** – простое ознакомление с отчетностью, позволяющее сделать выводы об основных источниках привлечения средств, направлениях их вложения, основных источниках полученной прибыли и денежных средств в отчетном периоде, применяемых методах учета, организационной структуре предприятия и т.д. Однако при этом нельзя оценить динамику основных показателей деятельности компании, ее места среди аналогичных предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Устранение названного недостатка достигается использованием методов сравнительного анализа;
- **горизонтальный анализ** – позволяет определить абсолютные и относительные отклонения различных статей отчетности по сравнению с предшествующими периодами;
- **вертикальный анализ** – проводится с целью выявления удельного веса отдельных статей в общем итоговом показателе, принимаемом за 100%;
- **трендовый анализ** основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года, для которого все показатели принимаются за 100% (базисные индексы динамики);

– **коэффициентный анализ**, суть которого заключается в расчете соответствующего показателя для сравнения с какой-либо базой. В качестве последней могут быть использованы общепринятые стандартные параметры, среднеотраслевые показатели, аналогичные показатели предшествующих лет, показатели конкурирующих предприятий; другие показатели анализируемой фирмы. Данный метод позволяет: а) достаточно быстро оценить финансовое положение компании; б) исключить влияние инфляции. Однако отклонение показателей коэффициентного анализа от эталонных значений может быть связано: со спецификой конкретных условий и особенностей деловой политики отдельного предприятия; фактически достигнутым уровнем предшествующих лет; различиями в методах бухгалтерского учета; качеством составляющих компонентов. Недостаток метода – статичный характер.

Оценка финансового состояния предприятия при помощи метода финансовых коэффициентов позволяет сделать заключение о степени финансового благополучия предприятия. Метод является ведущим в аналитических процедурах оценки финансового состояния. Относительные показатели имеют следующие преимущества:

– устраняется влияние размера бизнеса предприятия на итоговые показатели, появляется возможность оценивать не только размер, но и эффективность функционирования субъекта;

– нивелируется влияние инфляционных процессов и курсов валют, поскольку числитель и знаменатель выражены в одних единицах, становится возможным проводить сравнения предприятий различных стран;

– относительные показатели позволяют оценивать оптимальность структуры активов, источников финансирования, а также их соотношение на различных временных горизонтах.

Для показателей ликвидности и финансовой устойчивости существуют диапазоны значений, рекомендуемые экспертами. Если показатели, полученные при анализе, существенно отличаются от рекомендованных, то необходимо выяснить причину этого.

Предлагаемая система показателей построена на основе адаптации зарубежных подходов к современным условиям и является наиболее распространенной в отечественной практике. Она охватывает основные группы финансовых коэффициентов, каждая из которых отражает определенную сторону финансового состояния предприятия.

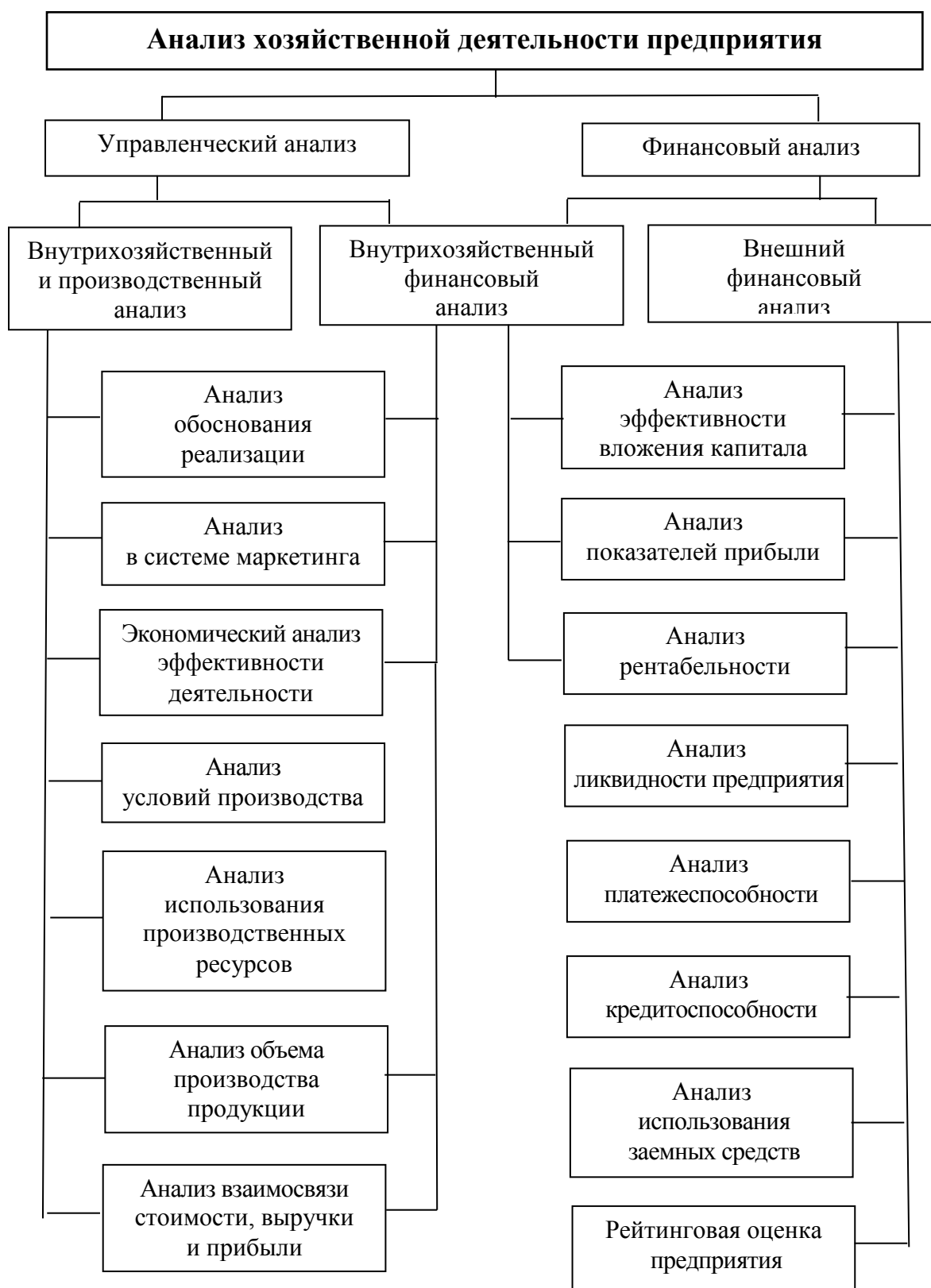


Рис. 2.1. Классификация форм и видов анализа [15]

Финансовое состояние предприятия является результатом всех действий хозяйствующего субъекта, отражает, прежде всего, его платежеспособность, т.е. возможность выполнить в срок финансовые обязательства. Может иметь оценку в долгосрочном и краткосрочном плане.

Ниже в теме «Оценка финансового состояния предприятия (организации)» будут рассмотрены 4 группы коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия.

3. Финансовое планирование в системе организации и управления финансами предприятия

Финансовое планирование и прогнозирование – это процесс научного обоснования и прогнозирования движения финансовых ресурсов и соответствующих финансовых отношений на предприятии [1, 2]. Рассмотрим основные характеристики финансового планирования и прогнозирования представленные в специальной экономической литературе [1, 3, 4, 9, 10, 15, 16, 17].

Главная цель этого процесса – это согласование намеченных расходов по социальному, производственному, финансовому, инвестиционному развитию предприятия с его финансовыми возможностями.

Основной продукт финансового планирования – финансовый план или прогноз.

Финансовый план – документ, отражающий объемы поступлений и расходов денежных средств и фиксирующий баланс между доходами предприятия и направлениями расходования.

Прогноз – план, построенный на вероятностных предположениях.

Основные задачи финансового планирования и прогнозирования:

- 1) определение предполагаемых поступлений денежных средств;
- 2) обоснование рационального использования всех видов финансовых ресурсов;
- 3) обоснование оптимальных пропорций в распределении финансовых ресурсов на различные нужды;
- 4) определение результативности каждой крупной финансово-хозяйственной операции с точки зрения конечных финансовых результатов.

Для решения этих задач в процессе составления финансового плана осуществляются следующие **операции и расчеты**:

- 1) определяются источники и объемы собственных финансовых ресурсов предприятия;

2) изучаются возможности и целесообразность привлечения ресурсов от инвесторов, пайщиков и т.п.;

3) выбирают оптимальные формы образования и использования фондов денежных средств, взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, работниками предприятия и т.п.;

4) устанавливают пропорции в распределении финансовых ресурсов на внутрихозяйственные нужды, а также по операциям, не связанным с производством продукции;

5) определяются целесообразность и эффективность использования свободных денежных средств в виде инвестиционных ресурсов;

6) выявляют внутренние резервы производства, пути повышения рентабельности на базе имеющихся производственных мощностей и обеспеченности финансовыми ресурсами и выявляются перспективы внедрения мероприятий в производственную, коммерческую и др. виды деятельности.

Финансовое планирование при общности целей и задач отличается приемами организации, методами планирования, спецификой в зависимости от отраслевой принадлежности, формы собственности, квалификации, кадров и т.д.

Финансовое планирование осуществляется по следующим принципам:

1) **принцип единства**: финансовое планирование должно иметь системный характер, т.е. представлять собой совокупность связанных планов;

2) **принцип координации**: планирование деятельности каждого подразделения должно осуществляться во взаимосвязи с другими;

3) **принцип участия**: каждый специалист участвует в планировании;

4) **принцип непрерывности**: заключается в систематическом осуществлении планирования;

5) **гибкость**: изменения в планах при возникновении непредвиденных обстоятельств;

6) **точность**: планы должны быть конкретизированы в той степени, в которой позволяет информация;

7) **принцип платежеспособности**: финансовое планирование должно обеспечить платежеспособность предприятия;

8) **принцип рентабельности**: выбор наиболее выгодных способов вложения капитала и использование финансовых ресурсов;

9) **принцип сбалансированности рисков**: оптимизация рисков, воздействующих на предприятие в процессе составления плана и поиск источников их финансирования;

10) **принцип приспособленности к потребителям рынка:** планы должны учитывать конъюнктуру рынка и зависимость от внешних источников финансовых ресурсов.

Последние четыре – это специфические признаки.

Финансовое планирование требует выбора методов:

1) **расчетно-аналитический:** основан на анализе достигнутого уровня финансовых показателей и прогнозирования их уровня на будущее. Используется когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а связь между показателями является косвенной;

2) **нормативный:** потребность предприятия в финансовых ресурсах и источниках их формирования определяется на основе заранее установленных норм и нормативов (по оборотным средствам, амортизационным отчислениям, ставкам налогов и сборов, банковская ставка процента);

3) **балансовый:** на основе баланса, имеющегося у предприятия финансовых ресурсов приводят в соответствие с фактическими потребностями в них;

4) **метод оптимизации плановых решений:** составление нескольких вариантов плановых расчетов, из которых выбирают оптимальный на основе определенных критериев (минимальные затраты, максимальный доход);

5) **экономико-математическое моделирование:** основан на количественной оценке между финансовыми показателями и факторами, влияющими на них. Взаимосвязь выражается через ЭММ с точным описанием экономических процессов с помощью математических приемов. Модель обычно базируется на функциональной и корреляционной зависимости;

6) **метод экстраполяции;**

7) **метод прямого счета;**

8) **укрупненный метод планирования;**

9) **метод опроса экспертов** и т.д.

В качестве объектов финансовое планирование и прогнозирования могут выступать различные финансово-экономические показатели. **Финансовые планы** в зависимости от планируемого периода **делятся:**

1) на перспективные (3 – 5 лет);

2) текущие (на год);

3) оперативные (день, неделя, месяц, квартал).

Основной формой финансового планирования на предприятии является **годовой финансовый план** (баланс доходов и расходов предприятия). Для составления его нужна следующая информация:

– бухгалтерский баланс за последние 2 – 3 года;

– данные об объемах производства;

– смета затрат на производство;

- смета затрат на содержание социокультурных объектов;
- данные об объемах капитальных вложений;
- сведения о движении основных фондов и оборотных средств;
- проекты отпускных цен;
- лимиты расходов по отдельным статьям затрат;
- нормы амортизационных отчислений;
- нормативы оборотных средств;
- ставки и сроки платежей в бюджет, и внебюджетные фонды;
- анализ выполнения планов за предыдущие годы.

Для составления годового финансового плана надо провести ряд расчетов, которые выполняются с использованием определенной формы. Составление этих норм, как и структура финансового плана не регламентированы, однако, расчеты и состав финансового плана рекомендуется согласовывать с тем органом, которому они предоставляются.

Обычно формой финансового плана является баланс доходов и расходов, включающих три основных раздела:

- доходы и поступления средств;
- расходы и отчисления средств;
- взаимоотношения с бюджетом (платежи в бюджет и ассигнования из него).

Состав показателей по каждому разделу и их детализация может быть разными, т.е. как укрупненный, так и детальный.

Расчеты по планированию отдельных источников доходов и расходов выполняют на основе соответствующих методик и правил расчета каждого из них.

Годовой финансовый план составляется в несколько этапах:

- 1) предварительные расчеты, которые по срокам совпадают с проектом бюджета республики;
- 2) уточняющие расчеты на основе основных показателей плана экономического и социального развития народного хозяйства Республики Беларусь.

Все расчеты по отдельным статьям доходов и расходов увязывают между собой путем составления проверочной шахматной таблицы. Ее назначение в том, чтобы определить источник финансирования по каждой статье затрат и распределить по направлениям доходы, а также сбалансировать доходы и расходы предприятия по принципу: когда на покрытие расходов в первую очередь используются средства собственные, с учетом их целевого использования и направлений расходования.

При достижении равенства между доходами и расходами переходят к заполнению финансового плана. Финансовый план является правильно составленным, если величина превышения доходов над расходами равен сумме превышения платежей в бюджет над ассигнованиями из него.

В условиях нестабильности экономики наиболее значительными являются **оперативные финансовые планы**, которые бывают следующих видов:

- 1) платежный календарь;
- 2) кассовый план;
- 3) расчеты потребности в краткосрочных кредитах.

В процессе составления платежного календаря решают основную цель их составления – это установление конкретных сроков поступления денежных средств и платежей предприятия и их доведения до исполнителя в форме плановых заданий.

Период планирования определяется предприятием самостоятельно и может быть равен месяцу, 15 дням, декаде, 5 и одному дню.

Платежный календарь составляется на основе следующей информации:

- 1) план реализации продукции;
- 2) смета затрат на производство и реализацию;
- 3) план капитальных вложений;
- 4) выписки из банка по счетам предприятия;
- 5) условия краткосрочных договоров;
- 6) счета-фактуры;
- 7) нормативные сроки платежей по обязательствам;
- 8) график выплаты з/п и авансов;
- 9) внутренние приказы и распоряжения.

Установленной формы платежного календаря нет.

Кассовый план – план оборота наличных денежных средств, отражающий поступления и выплату наличных денег через кассу предприятия.

Кассовый план нужен для контроля за поступлениями и расходованиями денег через кассу и для предоставления в коммерческий банк в периоды выдачи з/п и авансов и приравненных платежей.

Исходные данные для составления кассового плана:

1. Предполагаемые выплаты по фонду з/п и потребления;
2. Информация о продаже ресурсов, продукции, работ предприятия;
3. Информация о поступлении денежных средств целевого использования (оплата жилья, поступления по путевкам);

4. Сведения о сумме налогов;
5. Информация о выдаче з/п, авансов.

Кассовый план имеет следующую структуру:

1. Поступления денежных средств (кроме средств, полученных в банке):
 - 1.1) выручка от продажи товаров;
 - 1.2) выручка по пассажирскому транспорту;
 - 1.3) коммунальные платежи;
 - 1.4) поступления от реализации ценных бумаг, недвижимости.
2. Расходование денежных средств:
 - 2.1) на выплату з/п и приравненных платежей;
 - 2.2) выплаты по договору страхования;
 - 2.3) выдача ссуд работникам;
 - 2.4) командировочные расходы;
 - 2.5) выплата дивидендов и прочие расходы.
3. Расчет выплат з/п и приравненных платежей:
 - 3.1) ФОТ предприятия;
 - 3.1) выплаты социального характера;
 - 3.2) стипендии;
 - 3.3) удержания налогов от ФОТ;
 - 3.4) перечисления во вклады.
4. Календарь выдачи з/п и приравненных платежей (указывают только дату).

В организации эффективного управления финансами предприятия особое место принадлежит **перспективному финансовому планированию**, которое является формой реализации стратегических целей предприятия. Посредством его определяются важнейшие показатели и пропорции деятельности предприятия.

Состав перспективного финансового плана должен согласовываться с финансовой стратегией, которая предполагает определение долгосрочных финансовых целей деятельности предприятия и выбор наиболее эффективных способов их достижения.

На основании финансовой стратегии строят финансовую политику предприятия по конкретным направлениям.

Результатом перспективного финансового планирования является разработка:

- бизнес-планов деятельности предприятия;
- прогноза отчета о прибылях и убытках;
- прогноза денежных средств;
- прогноза бухгалтерского баланса.

Бизнес-план – программа деятельности предприятия на перспективу с обоснованием его стратегии и тактики, мер по ее осуществлению. Бизнес-план разрабатывается:

- 1) для обоснования развития предприятия;
- 2) выбора новых видов деятельности;
- 3) возможности получения инвестиционных и кредитных ресурсов;
- 4) предложения по созданию совместных и иностранных предприятий;
- 5) целесообразности оказания мер государственной поддержки.

В зависимости от цели составления бизнес-плана он может включать разное количество разделов.

Прогноз отчета о прибыли и убытках определяется величиной получаемой прибыли в планируемом периоде. Основой прогноза является правильный прогноз объемов реализации.

Прогноз движения денежных средств отражает движение денежных потоков по текущей инвестиционной и финансовой деятельности предприятия с его помощью можно оценить сколько денежных средств надо вложить в хозяйственную деятельность и сколько денежных средств будет расходоваться и сколько поступит. Этот прогноз помогает оценить источники финансирования и направления использования денежных средств, финансирование инвестиций включается в прогноз после ТЭО и расчета их эффективности.

Прогноз баланса: здесь отражаются источники капитала и направления его размещения. Он нежен, чтобы оценить в какие виды активов будут направляться денежные средства и за счет, каких видов капитала предполагается финансировать создание этих активов.

4. Финансовый контроль: понятие, виды, этапы проведения, методы

Финансовый контроль на предприятии – это контроль на микроуровне, его могут осуществлять как **внешние**, так и **внутренние контролеры**. **Внешний контроль** может быть **государственный** и **аудит**. При государственном контроле проверку осуществляют финансовые, налоговые, таможенные кредитные и иные специальные органы. Государственный контроль также могут осуществлять ведомственные контролеры. Для осуществления ведомственного контроля в составе республиканских органов государственного управления, органов местного управления и самоуправления создаются специальные подразделения: контрольно-ревизионные управления (отделы).

На предприятиях также может осуществляться внутриведомственный контроль, который проводится специалистами контрольно-ревизионных служб предприятий в организациях, входящих в их состав [1].

Внешний финансовый контроль на предприятии также могут осуществлять аудиторские организации и независимые аудиторы.

Финансовый аудит представляет собой независимую деятельность уполномоченных на то организаций и специалистов по проведению экспертизы и анализа финансовой отчетности, по контролю за финансово-кредитной деятельностью, По оказанию других видов услуг субъектам хозяйствования по их поручению и за их счет.

Аудит может быть:

- внешним (независимая форма аудита);
- внутренним (ведомственная или внутрихозяйственная форма контроля субъектов хозяйствования);
- обязательным (обязательная аудиторская проверка в случаях, установленных законодательством);
- инициативным (по решению предприятия или собственника).

Внутренний контроль на предприятии – это внутрихозяйственный контроль, самоконтроль, который осуществляется специальными службами (бухгалтерией, финансовым отделом, экономическими службами и контрольно-ревизионными подразделениями). На предприятиях также могут создаваться подразделения внутреннего аудита [1].

При проведении финансового контроля могут применяться различные формы финансового контроля:

1. В зависимости от времени осуществления контроля выделяют следующие его **формы: предварительный, текущий и последующий.**

Основным методом предварительного и текущего финансового контроля является визуальная проверка – заключается в проверке правильности оформления документов и визуальном контроле за основными финансово-экономическими показателями деятельности предприятия. Такая проверка актами не оформляется и сводится к выполнению приказов руководства.

Последующий контроль осуществляется с использованием следующих методов:

1) **метод счетной проверки:** заключается в проверке достоверности составления различных видов финансовой отчетности. Приемы: вертикальный (структура) и горизонтальный анализ и контроль;

2) **метод тематической проверки:** изучение отдельных операций, видов деятельности предприятия с использованием коэффициентного анализа (анализа эффективности использования Об.Ср.);

3) **метод экономического анализа:** проведение экспресс и детализированного анализа деятельности предприятия в основном с использованием коэффициентов и факторных моделей;

4) **ревизия** – детальное изучение всех сторон финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которое проводится членами ревизионной комиссии или представителями контрольно-ревизионных управлений (КРУ) и оформляется актом ревизии.

2. По организационному признаку проверки и ревизии бывают плановые и внеплановые.

3. По кругу контролируемых вопросов ревизии бывают: полные и частичные.

4. По организационным формам проведения: индивидуальные, бригадные, комплексные.

Способы финансового контроля: **документальный** и **фактический**.

Документальный контроль заключается в установлении сущности и достоверности хозяйственной операции по данным первичной документации, учетных регистров и отчетности.

Фактический контроль заключается в установлении реального состояния объекта проверки путем пересчета, взвешивания, обмера и других методов установления фактического состояния объекта [1].

При проведении контрольных мероприятий применяются различные методы, установления достоверности и правильности операций: формальный (проверка правильности оформления документов); арифметический (проверка правильности подсчетов); метод фактической проверки (проверяется факт наличия); метод корреспондентский (сопоставление отражения одной и той же операции в разных документах).

Тема 2.3

ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Экономическая сущность капитала предприятия.
2. Экономическая сущность собственного капитала, характеристика источников его формирования.
3. Заемный капитал и его роль в финансировании деятельности предприятия.
4. Методы оценки стоимости капитала предприятия.

1. Экономическая сущность капитала предприятия

Понятие «финансовый капитал» уже понятия «финансовые ресурсы». Под капиталом принято понимать **часть финансовых ресурсов, авансированная в производственно-торговый процесс** (для покупки

сырья, материалов, товаров, орудий труда, рабочей силы и других элементов производства), т.е. ресурсы, направляемые на финансирование объектов непроеизводственной сферы, числящихся на балансе предприятия, на создание резервных фондов, фондов потребления, капиталом не являются, так как не создают прибавочной стоимости.

Капитал – это стоимость, приносящая прибавочную стоимость [2].

Всеобщая формула капитала (K) имеет следующий вид:

$$K = D - T - D_1, \quad (2.1)$$

где D – денежные средства, авансированные (вложенные) субъектом хозяйствования в бизнес;

T – средства производства, рабочая сила и другие элементы производства, купленные на деньги и задействованные в производственно-торговом процессе;

D_1 – денежные средства, полученные от реализации продукции, работ, услуг. Они включают в себя прибавочный продукт (доход).

Из формулы капитала видно, что денежные средства, вкладываемые в производственно-торговый процесс, после завершения кругооборота возвращаются в виде приращенной суммы – D_1 . При этом денежные средства авансируются, а затем возвращаются в выручке от реализации, и чем больше оборотов совершат денежные средства за конкретный период, тем выше доход и прибыль предприятий.

Традиционно принято говорить о существовании двух основных подходов к пониманию содержания капитала предприятия – экономического и бухгалтерского, также можно встретить третий подход – учетно-аналитический. Поясним основные подходы.

Экономическая концепция. Реализуется концепцией физического капитала, в соответствии с которым капитал рассматривается в широком смысле как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества. В рамках экономического подхода капитал нередко подразделяется на реальный и финансовый. Реальный капитал воплощается в материально-вещественных благах как факторах производства (зданиях, машинах, транспортных средств и др.); финансовый – в ценных бумагах и денежных средствах [18].

Бухгалтерский подход. В основе этого подхода лежит концепция финансового капитала, согласно которой капитал трактуется как интерес собственников фирмы в ее активах, т.е. термин «капитал» в этом случае выступает синонимом чистых активов, а его величина рассчитывается как разность между суммой активов субъекта и величиной его обязательств. В

соответствии с этим подходом величина капитала исчисляется как итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса.

Эффективное управление капиталом – главная задача финансовых служб предприятия, его финансовых менеджеров. Предприятия анализируют динамику, состав и структуру капитала, принимают меры по обеспечению его достаточности, сохранности и оптимального соотношения его составных частей.

Финансовые ресурсы, направляемые на развитие производственно-торгового процесса, представляет собой капитал в его денежной форме [19].

Структура капитала в денежной форме включает: средства, авансированные в основные средства; нематериальные активы; оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Основные средства многократно используются в хозяйственном процессе. При этом они сохраняют свою натурально-вещественную форму. Стоимость основных средств переносится на готовый продукт частями по мере их износа и возвращается субъекту хозяйствования в процессе реализации. Денежные средства, соответствующие износу основных фондов, отражаются в фонде амортизации.

Нематериальные активы представляют собой вложения финансовых ресурсов в нематериальные объекты (патенты, лицензии, программное обеспечение, брокерские места, торговые марки, товарные и фирменные знаки, права пользования земельными участками, природными ресурсами и др.). Особенностью нематериальных активов являются отсутствие материально-вещественной структуры и сложность определения их стоимости и дохода от их применения.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения представляют собой оборотные средства (оборотный капитал), причем первые включают производственные запасы и незавершенное производство, а вторые – готовую продукцию, товары отгруженные, денежные средства в кассе и на счетах в банках, дебиторскую задолженность и финансовые вложения.

2. Экономическая сущность собственного капитала, характеристика источников его формирования

Собственный капитал – основа финансирования деятельности организации. Под **собственным капиталом** понимается общая сумма средств, принадлежащих организации на правах собственности и используемых для формирования активов.

Собственный капитал организации включает в себя различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники: уставный, добавочный и резервный виды капитала, нераспределенную прибыль.

Состав собственного капитала представлен в бухгалтерском балансе (форма № 1) и отчете об изменениях капитала (форма № 3). Общая сумма собственного капитала организации отражается итогом первого раздела «Пассива» баланса. Структура статей этого раздела позволяет четко идентифицировать первоначально инвестированную его часть, т.е. сумму средств, вложенных собственниками организации в процессе ее создания и накопленную его часть в процессе осуществления эффективной хозяйственной деятельности.

Основу первой части собственного капитала организации составляет ее уставной капитал – зафиксированная в учредительных документах общая стоимость активов, являющихся взносом собственников (участников) в капитал организации. Вторую часть собственного капитала представляют дополнительно вложенный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и некоторые другие его виды (рис. 2.2).

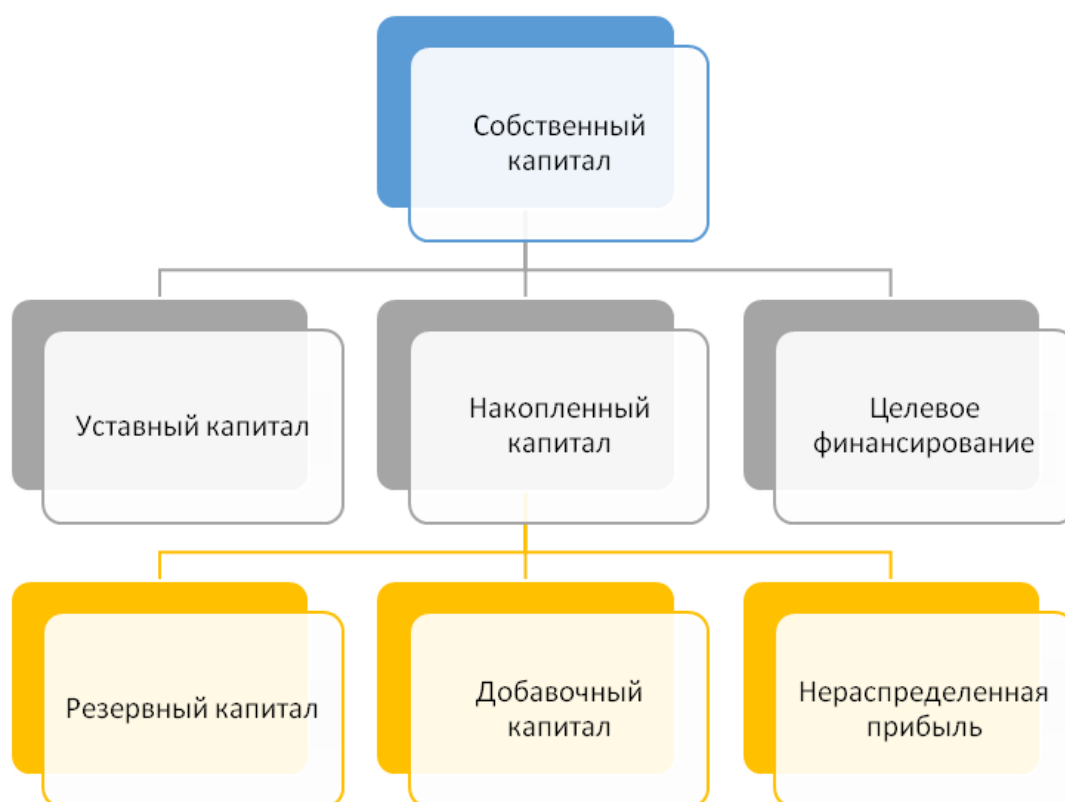


Рис. 2.2. Состав собственного капитал предприятия
Источник: [20]

Рассмотрим более подробно составные элементы собственного капитала.

Уставный капитал – часть собственного капитала, образуемая за счет средств собственников организации (акционеров, участников и пр.) для обеспечения ее уставной деятельности. Этим термином характеризуется совокупная номинальная стоимость акций предприятия приобретенных акционерами. Использование прилагательного «уставный» вызвано тем, что размер уставного капитала, количество акций, их номинальная стоимость, категории (обыкновенные, привилегированные) акций, типы привилегированных акций, а также права их владельцев (акционеров) должны быть зафиксированы в уставе общества [18].

Уставный капитал изначально создается как основа стартового капитала, необходимого для учреждения коммерческой организации. При этом владельцы или участники коммерческой организации формируют его исходя из собственных финансовых возможностей и в размере, достаточном для инициирования той или иной деятельности. Фонды собственных средств, представляющие собой по сути отложенную к распределению или распределенную по фондам, но не изъятую собственниками прибыль, формируются либо вынужденно, либо осознанно.

Содержание категории «уставный капитал» зависит от организационно-правовой формы предприятия [18]:

- для государственного предприятия это стоимостная оценка имущества, закрепленного государством за предприятием на праве полного хозяйственного ведения;
- для товарищества с ограниченной ответственностью эта сумма долей собственников;
- для акционерного общества это совокупная номинальная стоимость акций всех типов;
- для производственного кооператива это стоимостная оценка имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности;
- для арендного предприятия это сумма вкладов работников предприятия;
- для предприятия иной формы, выделенного на самостоятельный баланс, это стоимостная оценка имущества, закрепленного его собственником за предприятием на праве полного хозяйственного ведения.

При создании предприятия вкладами в его уставный капитал могут быть денежные средства, материальные и нематериальные активы. В момент передачи активов в виде вклада в уставный капитал право собственности на них переходит к хозяйствующему субъекту, т.е. инвесторы теря-

ют вещные права на эти объекты. Таким образом, в случае ликвидации предприятие или при выходе участника из состава общества или товарищества он имеет право лишь на компенсацию своей доли в рамках остаточного имущества, но никак не на возврат объектов, переданных им в свое время в виде вклада в уставный капитал. Уставный капитал, следовательно, условно можно трактовать и как сумму обязательств предприятия перед инвесторами.

Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации предприятия, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами. Количественно величина уставного капитала предприятия представляет собой сумму номинальных стоимостей приобретенных акционерами акций.

Увеличение уставного капитала может быть достигнуто за счет либо присоединения других собственных источников (нераспределенной прибыли, добавочного капитала, фондов, созданных за счет нераспределенной прибыли), либо дополнительных вкладов участников (учредителей) предприятия.

Уставный капитал нередко состоит из двух частей: долевого капитала в виде привилегированных акций и долевого капитала в виде обыкновенных акций. Чаще всего привилегированные акции составляют незначительную часть уставного капитала и с течением времени либо погашаются предприятием, либо конвертируются в обыкновенные акции [18].

Добавочный капитал – включает эмиссионный доход, прирост стоимости имущества в результате переоценки, стоимость имущества, полученного организацией безвозмездно. Добавочный капитал может быть использован на увеличение уставного капитала, погашение балансового убытка за отчетный год, а также распределен между учредителями организации и на другие цели. При этом порядок использования добавочного капитала определяется собственниками, как правило, в соответствии с учредительными документами при рассмотрении результатов отчетного года [20].

Добавочный капитал – это условное название источника финансирования, представленного самостоятельной статьей в пассиве баланса, отражающей: а) сумму дооценок основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимую в уста-

новленном порядке; б) разность продажной стоимости акций, вырученной в процессе формирования уставного капитала АО за счет продажи акций по цене, превышающей номинал, и их номинальной стоимости и в) положительные курсовые разницы по вкладам в уставный капитал в иностранной валюте. За этим источником фактически стоят владельцы обыкновенных акций [18].

Резервный капитал – создается в обязательном порядке за счет чистой прибыли и выступает в качестве страхового фонда для возмещения убытков. По его величине судят о запасе финансовой прочности организации. Отсутствие или недостаточная величина резервного капитала рассматривается как элемент дополнительного риска при вложении капитала в организацию. Главная задача резервного капитала состоит в покрытии возможных убытков и снижении риска кредиторов в случае ухудшения экономической конъюнктуры. Он выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для возмещения убытков и защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у организации до того, как будет уменьшен уставный капитал. Минимальный размер резервного капитала устанавливается в соответствии с требованиями законодательства.

Резервный капитал – это источник финансирования, представленный самостоятельной статьей в пассиве баланса, отражающей сформированные за счет чистой прибыли резервы предприятия. Формирование резервного капитала представляет собой реструктурирование пассива баланса. По мере наращивания масштабов деятельности предприятия увеличиваются его активы и пассивы, все большее количество кредиторов вовлекается в ее деятельность. По определению уставный капитал является гарантией интересов сторонних лиц, однако он без нужды не меняется (любое изменение капитала требует перерегистрации предприятия), а потому с ростом объемов кредиторской задолженности формально уменьшается относительный размер гарантии интересов сторонних инвесторов и кредиторов. Для снижения обеспокоенности сторонних лиц предусмотрен своеобразный дубль уставного капитала путем переброски части нераспределенной прибыли в резервный капитал, направления использования которого ограничены в большой степени. [18].

Описанный алгоритм формирования резервного капитала свидетельствует о том, что появление данной статьи в балансе не сопровождается движением реальных финансовых потоков, т.е. с позиции движения денежных средств это искусственная бухгалтерская операция, обусловленная исключительно действующими регулятивами.

В балансе резервный капитал представлен двумя основными статьями: резервами образованными в соответствии с законодательством, и резер-

вами, образованными в соответствии с учредительными документами. Первые создаются в обязательном порядке, вторые – на усмотрение руководства предприятия.

Использование резервного капитала, равно как и других созданных предприятием фондов, относится к компетенции его Совета директоров (наблюдательного совета)

Нераспределенная прибыль – часть прибыли, полученная в предшествующем периоде и невыплаченная в виде дивидендов, и предназначенная для реинвестирования в развитие производства. Обычно эти средства используются на накопление имущества хозяйствующего субъекта или пополнение его оборотных средств в виде свободных денежных сумм, то есть в любой момент готовых к новому обороту. Нераспределенная прибыль может из года в год увеличиваться, представляя рост собственного капитала на основе внутреннего накопления. В растущих, развивающихся акционерных обществах нераспределенная прибыль с годами занимает ведущее место среди составляющих собственного капитала. Ее сумма зачастую в несколько раз превышает размер уставного капитала.

Распределение прибыли может производиться путем образования специальных фондов – фонда накопления, фонда потребления, резервных фондов – или путем непосредственного расходования чистой прибыли на отдельные цели. В первом случае на предприятии дополнительно составляются сметы расходования фондов потребления и накопления как приложение к финансовому плану. Во втором случае распределение прибыли отражается в финансовом плане. Более подробно направления распределения прибыли предприятия будет рассмотрено в теме «Финансовый результат деятельности предприятия».

Специфическим источником средств являются фонды социального назначения и целевого финансирования: безвозмездно полученные ценности, а также безвозвратные и возвратные государственные ассигнования на финансирование непроизводственной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, на финансирование издержек, находящихся на полном бюджетном финансировании и др. [21].

Оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников проводится в разрезе основных элементов собственного капитала, формируемого за счет внутренних и внешних источников. Результаты оценки служат основой разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных вариантов привлечения финансовых ресурсов.

3. Заемный капитал и его роль в финансировании деятельности предприятия

Кроме собственного капитала финансовые ресурсы предприятий формируются за счет заемных источников. Привлеченные ресурсы занимают промежуточное положение, они не принадлежат предприятию, но находятся в его обороте.

Заемный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др.

Заемный капитал – совокупность долгосрочных обязательств предприятия перед третьими лицами, т.е. заемный капитал, используемый предприятием, характеризует в совокупности объем его финансовых обязательств. Для покрытия потребности в основных и оборотных фондах в ряде случаев для предприятия становится необходимым привлечение заемного капитала. Такая потребность может возникнуть по независящим от предприятия причинам. Ими могут быть необязательность партнеров, чрезвычайные обстоятельства, реконструкция и техническое перевооружение производства, отсутствие достаточного стартового капитала, наличие сезонности в производстве, заготовках, переработке, снабжении и сбыте продукции и другие причины.

Предприятие, привлекающее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития и возможности прироста финансовой рентабельности предприятия, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозы банкротства [18].

Общепринято выделять следующие положительные особенности заемного капитала:

- достаточно широкие возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия, наличие залога или гарантий поручителя;
- обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности;
- более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (изъятие затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль);
- способность генерировать прирост финансовой рентабельности [18].

Наряду с положительными особенностями выделяют отрицательные моменты, присущие заемному капиталу:

- использование этого капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности предприятия, т.е. риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности;
- активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую норму прибыли, которая снижается на сумму выплаченного ссудного процента;
- высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка;
- сложность процедуры привлечения, т.к. предоставление кредитных средств зависит от решения других хозяйственных субъектов [18].

Таким образом, заемный капитал, заемные финансовые средства – это привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства и другое имущество. Заемный капитал по сроку подразделяется:

- 1) на краткосрочный;
- 2) долгосрочный.

Как правило, заемный капитал сроком до одного года относится к краткосрочному, а больше года – к долгосрочному. Вопрос о том, как финансировать те или иные активы предприятия – за счет краткосрочного или долгосрочного капитала необходимо обсуждать в каждом конкретном случае. Эффективность вложения заемного капитала определяется степенью отдачи основных или оборотных средств.

По **источникам финансирования** заемный капитал подразделяется:

- на банковский кредит;
- размещение облигаций;
- ссуды юридических лиц под долговые обязательства;
- лизинг.

Долгосрочный банковский кредит, размещение облигаций и лизинг являются традиционными инструментами заемного финансирования.

Банковские кредиты предоставляются предприятию на основании кредитного договора, кредит предоставляется на условиях платности, срочности, возвратности под обеспечения: гарантии, залог недвижимости, залог других активов предприятия.

Многие предприятия, независимо от формы собственности, создаются с весьма ограниченным капиталом. Это 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.

Кредитуются не только крупные инвестиционные проекты, но и затраты на текущую деятельность: реконструкцию, расширение, реформирование производств, выкуп коллективом арендованной собственности и другие мероприятия.

Выпуск облигаций. В своей сути облигация – это своеобразный долг, так как владелец их, не становится прямым участником в управлении той или иной организации, выпустившей данную облигацию, а становится в полном смысле этого слова – кредитором.

Сущность лизинга состоит в следующем. Если предприятие не имеет свободных средств на покупку оборудования, оно может обратиться в лизинговую компанию. В соответствии с заключенным договором лизинговая компания полностью оплачивает производителю (или владельцу) оборудования его стоимость и сдает в аренду предприятию-покупателю с правом выкупа (при финансовом лизинге) в конце аренды. Таким образом, предприятие получает долгосрочную ссуду от лизинговой фирмы, которая постепенно погашается в результате отнесения платежей по лизингу на себестоимость продукции. Лизинг позволяет предприятию получить оборудование, начать его эксплуатацию, не отвлекая средства от оборота. В рыночной экономике использование лизинга составляет 25 – 30% от общей суммы заемных средств. Принятие решения в отношении лизинга базируется на соотношении величины лизингового платежа с платой за использование долгосрочного кредита, возможностью получения которого располагает предприятие.

Анализ заемных финансовых ресурсов включает **пять этапов**:

I этап: изучается динамика общего объема привлечения заемных средств в рассмотренном периоде, темпы этой динамики сопоставляются с темпами прироста объемов операционной и инвестиционной деятельности в общей сумме активов предприятия.

II этап: определяются основные фонды привлечения заемных средств, анализируется в динамике удельный вес сформированных финансовых кредитов, товарного кредита и внутренней кредиторской задолженности в общей сумме заемных средств.

III этап: определяется соотношение объемов используемых предприятием заемных средств по периоду их привлечения.

IV этап: изучается состав конкретных кредитов предприятия и условия предоставления ими различных форм финансового и товарного кредита.

V этап: изучается эффективность использования заемных средств в целом и отдельных их форм на предприятиях.

4. Методы оценки стоимости капитала предприятия

Стоимость капитала предприятия служит мерой прибыльности операционной деятельности и характеризует часть прибыли, которая должна быть уплачена за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения выпуска и реализации продукции.

Для оценки стоимости капитала рассчитываются:

1. Стоимость функционирующего собственного капитала предприятия. Показатель стоимости капитала является критерием оценки и формирования соответствующего типа политики финансирования предприятием своих активов (в первую очередь – оборотных). Исходя из реальной стоимости используемого капитала и оценки предстоящего ее изменения предприятие формирует агрессивный, умеренный (компромиссный) или консервативный тип политики финансирования активов.

Стоимость функционирующего собственного капитала предприятия в отчетном периоде определяется по следующей формуле:

$$СК_{\phi o} = \frac{ЧП_c}{СК} 100, \quad (2.2)$$

где $СК_{\phi o}$ – стоимость функционирующего собственного капитала предприятия в отчетном периоде, %;

$ЧП_c$ – сумма чистой прибыли, выплаченная собственникам предприятия в процессе ее распределения за отчетный период;

$СК$ – средняя сумма собственного капитала предприятия в отчетном периоде.

2. Стоимость заемного капитала в форме банковского кредита оценивается по следующей формуле:

$$СБК = \frac{ПКб(1 - C_{нп})}{1 - ЗПб}, \quad (2.3)$$

где $СБК$ – стоимость заемного капитала, привлекаемого в форме банковского кредита, %;

$ПКб$ – ставка процента за банковский кредит, %;

$C_{нп}$ – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

$ЗПб$ – затраты на привлечение банковского кредита.

Для определения эффективности (или неэффективности) привлечения заемных средств на предприятие в мировой практике финансового менеджмента используют, эффект финансового рычага (финансового леве́риджа).

Эффектом финансового левериджа называется показатель, который отражает уровень дополнительно получаемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств, он рассчитывается как

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{нп}})(ROA - C_n) \frac{ЗК}{СК}, \quad (2.4)$$

где ЭФЛ – эффект финансового левериджа;

$C_{\text{нп}}$ – ставка налога на прибыль;

ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала;

C_n – размер процентов за кредит, уплачиваемых за пользование заемным капиталом;

$ЗК$ – заемный капитал;

$СК$ – собственный капитал.

3. Средневзвешенная стоимость капитала (ССК). Средневзвешенная стоимость капитала представляет собой среднюю стоимость финансовых ресурсов для предприятия. Под стоимостью (ценой) капитала организации (предприятия) понимают ту величину (в виде общей суммы средств), в которую обходится предприятию привлекаемые на рынке капитала финансовые ресурсы, причем как собственные, так и заемные, или это размер финансовой ответственности организации за использование собственных и заемных средств в своей деятельности. Рассчитывается ССК как средневзвешенная величина из индивидуальных стоимостей (цен), в которые обходятся компании привлечение различных видов источников средств. Стандартная формула для вычисления ССК (WACC) (1.31):

$$ССК = \sum k_j d_j, \quad (2.5)$$

где k_j – стоимость j -того источника средств;

d_j – удельный вес j -того источника средств в общей сумме.

Основная формула для расчета средневзвешенной цены капитала имеет следующий вид:

$$WACC = \Pi_{\text{ск}} \frac{СК}{\text{Капитал}} + \Pi_{\text{зк}} \frac{ЗК}{\text{Капитал}}, \quad (2.6)$$

где $\Pi_{\text{ск}}$ и $\Pi_{\text{зк}}$ – оптимальные доли соответственно собственного и заемного капитала.

Цена собственного капитала рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi_{\text{ск}} = \frac{\text{Дивиденды на 1 акцию}}{\text{Рыночная цена 1 акции}} 100\%. \quad (2.7)$$

Цена заемного капитала рассчитывается по следующему формуле:

$$C_{ск} = \frac{\text{Расчетная ставка процентов}(1 - \text{Ставка налога на прибыль})}{1 - \text{Расходы по привлечению}}. \quad (2.8)$$

Оценка показателей стоимости капитала должна быть завершена выработкой критериального показателя эффективности его дополнительного привлечения. Таким критериальным показателем является предельная эффективность капитала. Этот показатель характеризует соотношение прироста уровня прибыльности дополнительно привлекаемого капитала и прироста средневзвешенной стоимости капитала.

4. Метод оценки структуры и движения капитала предприятия. Предполагает проведение оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия при помощи показателей движения капитала (активов) предприятия, к которым относят коэффициенты поступления, выбытия и использования, рассчитываемые по всему совокупному капиталу и по его составляющим, а также определения соотношения величины собственного и заемного капитала.

Коэффициент поступления всего капитала (А) показывает, какую часть средств от имеющихся на конец отчетного периода составляют новые источники финансирования:

$$K_{\text{поступления всего капитала (А)}} = \frac{\text{Поступивший капитал (} A_{\text{пост}} \text{)}}{\text{Стоимость капитала на конец периода (} A_{\text{кз}} \text{)}}. \quad (2.9)$$

Коэффициент поступления собственного капитала (СК) показывает, какую часть собственного капитала от имеющегося на конец отчетного периода составляют вновь поступившие в его счет средства:

$$K_{\text{поступления СК}} = \frac{\text{Поступивший СК}}{\text{СК на конец периода}}. \quad (2.10)$$

Коэффициент поступления заемного капитала (ЗК) показывает, какую часть заемного капитала от имеющегося на конец отчетного периода составляют вновь поступившие долгосрочные и краткосрочные заемные средства:

$$K_{\text{поступления ЗК}} = \frac{\text{Поступившие заемные средства (} ZK_{\text{пост}} \text{)}}{\text{ЗК на конец периода}}. \quad (2.11)$$

Коэффициент использования собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала, с которым предприятие начало деятельность в отчетном периоде, была использована в процессе деятельности хозяйствующего субъекта:

$$K_{\text{использования СК}} = \frac{\text{Использованная часть СК}}{\text{СК на начало периода}}. \quad (2.12)$$

Коэффициент выбытия заемного капитала показывает, какая его часть выбыла в течение отчетного периода посредством возвращения кредитов и займов и погашения кредиторской задолженности:

$$K_{\text{выбытия ЗК}} = \frac{\text{Выбывшие заемные средства}}{\text{ЗК на начало периода}}. \quad (2.13)$$

Во многих книгах по финансовому анализу наряду с определением того или иного финансового показателя обычно указывают его целевой норматив, например, сумма заемных средств не должна превышать 50% общей суммы источников финансирования. Т.е. только в этом случае предприятие будет иметь достаточную финансовую автономию и ему не грозит банкротство.

Однако при оценке эффективности использования финансовых ресурсов следует учитывать, что многие эксперты самой высокой оценкой эффективности менеджмента предприятия считают его способность успешно работать за счет «чужих денег», т.е. заемных источников.

Главным показателем эффективности функционирования предприятия является увеличение собственного капитала. В практике считается, что долю собственного капитала желательно поддерживать на достаточно высоком уровне, т.к. это свидетельствует о стабильной финансовой структуре средств, которой отдают предпочтение кредиторы. Она выражается в невысоком удельном весе заемного капитала и более высоком уровне средств, обеспеченных собственными средствами. Это является защитой от больших потерь в периоды спада деловой активности и гарантией получения кредитов.

Определение стоимости капитала лежит в основе расчета экономической добавленной стоимости (EVA). Показатель применяется для оценки эффективности деятельности предприятия с позиции его собственников, которые считают, что деятельность предприятия имеет для них положительный результат в случае, если предприятию удалось заработать больше,

чем составляет доходность альтернативных вложений. Этим объясняется тот факт, что при расчете EVA из суммы прибыли вычитается не только плата за пользование заемными средствами, но и собственным капиталом.

Практически показатель EVA рассчитывается следующим образом:

$$EVA = \text{Сумма пассива баланса} \times \text{Средневзвешенная цена капитала}, \quad (2.14)$$

$$\begin{aligned} \text{Сумма пассива баланса} = & \text{Прибыль от обычной деятельности} - \\ & - \text{Налоги и др. обязательные платежи} - \\ & - \text{Инвестированный в предприятие капитал.} \end{aligned}$$

(2.15)

Из формулы следует, что важную роль при расчете показателя EVA играют структура источников финансовых ресурсов предприятия и цена источников. EVA позволяет ответить на вопрос инвесторов: какой вид финансирования (собственное или заемное) и какой размер капитала необходимы для получения определенного значения прибыли.

Сущность EVA проявляется в том, что этот показатель отражает прибавление стоимости к рыночной стоимости предприятия и оценку эффективности деятельности предприятия через определение того, как это предприятие оценивается рынком.

$$\begin{aligned} \text{Рыночная стоимость предприятия} = \\ = \text{Чистые активы (по балансовой стоимости)} + \text{EVA будущих периодов,} \\ \text{приведенная к настоящему моменту времени.} \end{aligned}$$

(2.16)

Значение EVA определяет поведение собственников предприятия по отношению к инвестированию в данное предприятие.

Оценка эффективности использования финансовых ресурсов необходима для принятия управленческих решений, направленных на рост прибыльности, выявление причин убыточности, а также обеспечение стабильного финансового состояния. От того, насколько качественно проведена данная оценка, зависит эффективность принятия управленческих решений, связанных с дальнейшим использованием собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов.

Тема 2.4

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Экономическая сущность и организация оборотных средств на предприятии.
2. Состав оборотных средств и их классификация.
3. Определение потребности предприятия в оборотных средствах.
4. Эффективность использования оборотных средств.
5. Понятие денежных активов предприятия, их состав и показатели оценки.
6. Понятия основного капитала и основных средств предприятия.
7. Оценка эффективности использования основных средств предприятия.

Материал составлен на основании изучения и систематизации информации представленной в специальной экономической литературе [1, 15 – 23].

1. Экономическая сущность и организация оборотных средств на предприятии

Оборотные средства (ОбС) – это авансированная в денежной форме стоимость для планомерного образования, использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих выполнение предприятием производственной программы и своевременное осуществление расчетов. Оборотные средства обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции, работ, услуг. Без них нельзя осуществлять коммерческую и иную хозяйственную деятельность.

Оборотные средства имеют ту особенность, что при правильной их организации и стабильной работе предприятия они не расходуются, а лишь меняют свою форму. Совершая непрерывный кругооборот, они переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов обращения и оборотных производственных фондов.

На рис. 2.3 представлено последовательное прохождение оборотными средствами их стадий, изменение натурально-вещественной формы оборотных средств: Д-Т ... П ... Т₁-Д₁.

На первой стадии (Д-Т) оборотные средства из денежной формы переходят в производственные запасы (предметы труда или товары).

На второй стадии (Т ... П ... Т₁) они участвуют в процессе производства и принимают форму незавершенного производства и полуфабрикатов. На стадии производства создается готовая продукция. Результатом стадии

производства является переход оборотного капитала из производственной формы в товарную. С момента передачи готовых изделий на склад оборотные средства переходят в запасы готовой продукции на складе, затем в товары отгруженные и, наконец, в денежные средства в форме выручки от реализации. На стадии реализации оборотные средства вновь находятся в сфере обращения (T_1-D_1). Здесь оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную.

Совершая полный кругооборот ($D-T \dots P \dots T_1-D_1$), оборотные средства функционируют на всех стадиях одновременно, что обеспечивает непрерывность процессов производства и обращения. К концу кругооборота оборотные средства будут в том же объеме, что и в начале кругооборота. Размеры первоначальной суммы денег (D) и выручки (D_1) от реализации продукции, работ, услуг не совпадают по величине. Причины несовпадения заключаются в финансовом результате бизнеса - прибыли или убытке.



Рис. 2.3. Кругооборот оборотных средств предприятия

Если результат бизнеса – убыток, то это ведет к прямой утрате оборотного капитала, авансированного в производственно-торговый процесс. Отрицательное влияние на размер оборотного капитала оказывает инфляция, которая ведет к росту издержек. Чтобы не допустить падения объемов производства, требуется периодически пополнять оборотные средства, иначе говоря, вкладывать в бизнес дополнительные ресурсы.

Функции ОбС:

- **производственная** – поддержание непрерывного процесса производства и перенос своей стоимости на производимый продукт;
- **расчетная** – завершают кругооборот и превращают ОбС из товарной формы в денежную.

Организация ОбС на предприятии:

- 1) определение состава и структуры ОбС;
- 2) установление потребности предприятия в ОбС и ежегодное уточнение норматива ОбС;
- 3) определение источников финансирования ОбС и рациональная система формирования оборотного капитала;
- 4) распоряжение и маневрирование ОбС;
- 5) ответственность за сохранность и эффективное использование ОбС, а также разработка мероприятий по ускорению оборачиваемости.

2. Состав оборотных средств и их классификация

В современной экономической литературе представлены различные признаки классификации ОбС. Рассмотрим основные признаки классификации.

Классификация ОбС:

1. По видам ОбС:
 - производственные запасы сырья и материалов;
 - незавершенное производство;
 - готовая продукция;
 - дебиторская задолженность;
 - денежные активы;
 - финансовые вложения;
 - расходы будущих периодов (РБП).
2. По форме:
 - товарные;
 - денежные.
3. По функциональному назначению:
 - оборотные производственные фонды,
 - фонды обращения
4. По роли в процессе производства:
 - производственные запасы;
 - незавершенное производство;
 - расходы будущих периодов;
 - готовая продукция;

- денежных средства;
 - средства в расчетах.
5. По степени нормируемости:
- нормируемые;
 - ненормируемые (ДС).
6. По источникам финансирования:
- собственные;
 - заемные;
 - привлеченные [1].

Деление оборотных средств **по источникам формирования** на собственные и заемные (привлеченные) имеет принципиальное значение для функционирования отечественных предприятий. Наличие собственных оборотных средств позволяет легче противостоять обесцениванию или утрате оборотных активов в случаях банкротства покупателей, порче или потере материалов или готовой продукции.

Собственные оборотные средства (часть оборотного капитала) формируются за счет собственного капитала предприятий (уставного капитала, резервного капитала, накопленной прибыли и др.). Величина собственных оборотных средств по бухгалтерскому балансу определяется как разность между итогом раздела 3 пассива баланса, увеличенным на сумму резерва предстоящих расходов, и итогом раздела 1 актива баланса. Собственные оборотные средства постоянно находятся в обороте предприятия и обеспечивают его финансовую устойчивость.

Заемные оборотные средства представлены банковскими кредитами и займами. Эти средства вовлекаются во временное пользование. Условиями кредитования предприятия служат его финансовая устойчивость, ликвидность баланса. Предприятие также привлекают в оборот средства в виде кредиторской задолженности. В отличие от банковских кредитов, предоставляемых за плату, займы и кредиторская задолженность могут быть для предприятия бесплатными источниками пополнения оборотных средств.

Деление оборотных средств (капитала) **по функциональному признаку** необходимо для учета, анализа и контроля времени пребывания оборотных средств в сфере производства и в сфере обращения.

К оборотным производственным фондам относят:

- производственные запасы – сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, вспомогательные материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;

– средства в процессе производства – незавершенное производство, полуфабрикаты собственной выработки, расходы будущих периодов.

Фонды обращения включают: готовую продукцию на складах предприятия; товары отгруженные, но еще не оплаченные покупателями; товары на ответственном хранении у покупателей в связи с отказом от оплаты; товары для перепродажи; денежные средства в кассе и на счетах в банках; краткосрочные финансовые вложения; дебиторскую задолженность, прочие оборотные активы.

В зависимости от методов управления оборотные средства делят на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым относят те виды оборотных средств, которые можно достаточно точно рассчитать на перспективу (год и более). Это все производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция на складе, товары для перепродажи, расходы будущих периодов.

К ненормируемым оборотным средствам относят те элементы, потребность в которых определяется в оперативном порядке на более короткие промежутки времени. Это все товары отгруженные, деньги, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, прочие оборотные средства. В розничной торговле к нормируемым оборотным средствам могут относить деньги в кассе.

Нормируемые оборотные средства являются преимущественно объектом планирования при разработке бизнес-планов, годовых финансовых планов, а ненормируемые – при планировании потоков денежных средств, составлении оперативных финансовых планов. Значительную часть оборотных средств предприятий, классифицированных в зависимости от материально-вещественного содержания, составляют предметы труда. В отличие от основных средств, которые неоднократно участвуют в процессе производства, оборотные средства, представленные предметами труда, функционируют в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь изготовленный продукт.

Классификация оборотных средств **по степени их ликвидности** характеризует качество средств предприятия, находящихся в обороте. К наиболее ликвидным активам относят деньги в кассе и на счетах в банках и краткосрочные финансовые вложения. Быстро реализуемыми активами считаются дебиторская задолженность и прочие оборотные активы. Медленно реализуемыми активами являются запасы и затраты за вычетом расходов будущих периодов и НДС по приобретенным товарам.

Принято различать состав и структуру оборотных средств. Под составом оборотных средств следует понимать совокупность элементов (статей), образующих оборотные средства.

Структура оборотных средств – это соотношения между их элементами (статьями). Она неодинакова в различных отраслях и зависит от ряда факторов: состава затрат на производство, типа производства, периодичности и регулярности поставок, удельного веса комплектующих изделий, форм безналичных расчетов.

Составу и структуре оборотных средств уделяется большое внимание в финансовом анализе.

Сумма оборотных средств и объем расходуемых материальных ценностей – разные понятия. В зависимости от скорости оборота оборотных средств одна и та же сумма денег, авансированная в оборотные фонды, может обеспечить различный объем производства.

3. Определение потребности предприятия в оборотных средствах

Для нормальной деятельности предприятия необходимо своевременное и полное удовлетворение потребностей предприятия в текущих активах. Это предполагает разработку длительно действующих норм и ежегодных нормативов.

Вопросы определения достаточности оборотного капитала и нормирования оборотных средств находятся в компетенции предприятий. Предприятия определяют периодичность и методы нормирования.

Норматив оборотных средств – это расчетная стоимостная величина, отражающая минимальную потребность в оборотном капитале. Нормативы бывают частные (по отдельным элементам и статьям оборотных средств) и общие. Общий (совокупный) норматив оборотных средств представляет собой сумму частных нормативов.

Научно обоснованное нормирование оборотных средств позволяет определить тот ориентировочный объем оборотных средств, который требуется, чтобы осуществлять непрерывность процессов производства и реализации товаров.

Норматив – это минимум оборотных средств, который предприятию необходимо иметь постоянно.

Если фактические остатки оборотных средств значительно превышают нормативы, то это говорит о неэффективном финансовом механизме предприятия. В таком случае для осуществления бизнеса предприятие вовлекает в оборот дополнительные средства без увеличения масштабов своей деятельности.

Если фактические остатки оборотных средств ниже нормативных значений, то это может приводить к перебоям в производстве и реализации товаров и создавать финансовые проблемы.

В основу определения потребности в оборотных средствах положена формула

$$H = H_0 O_p, \quad (2.17)$$

где H – норматив оборотных средств (по конкретному элементу);
 H_0 – норма оборотных средств, дн.;
 O_p – однодневный расход товарно-материальных ценностей (выпуск продукции по себестоимости).

Однодневный расход товарно-материальных ценностей или выпуск продукции рекомендуется исчислять по прогнозным данным на IV квартал планируемого года. Это объясняется тем, что исчисленный норматив оборотных средств действует на конец планируемого периода (год, квартал) и должен обеспечить потребности производства на начало следующего периода. В сезонных производствах однодневный расход исчисляется по смете затрат квартала с минимальным объемом производства. В расчетах год принимается числом 360 дней, квартал – 90, месяц – 30.

Нормирование оборотных средств может осуществляться различными методами: прямого счета, экономико-аналитическим или методом коэффициентов.

Рассмотрим основы нормирования оборотных средств по отдельным элементам.

Норма ОбС – это относительная величина, характеризующая отношение необходимого предприятию остатка материальных ценностей к определенному показателю деятельности предприятия. По готовым изделиям – это выручка, для сырья и материалов – смета (с/с), для незавершенного производства – это валовая или ТП.

Норматив – это планируемый остаток ТМЦ и затрат в денежном выражении, необходимый для нормальной работы предприятия.

$$\text{Норматив} = \text{Норма} \times \text{Однодневный расход}. \quad (2.18)$$

При определении потребности предприятия в ОбС применяют **три основных метода**:

1) **прямого счета** – заключается в определении потребности в целом по каждому элементу ОбС, исходя из действующих на предприятии норм с учетом конкретных условий снабжения, техники производства, сбыта. Общая потребность в оборотных средствах определяется как сумма частных нормативов оборотных средств. По каждому из элементов необходимо рассчитывать норму запаса и однодневный расход (выпуск),

как предусматривает вышеприведенная формула. Метод прямого счета является наиболее точным, но, одновременно, и наиболее сложным, т.к. требует знания методик расчета норм запаса в днях;

2) статистико-аналитический – определяет норматив в размере среднесложившихся фактических остатков за исключением нетипичных для предприятия. Заключается в следующем: нормативы рассчитываются по отдельным элементам (статьям) оборотных средств, а общая потребность определяется как сумма частных нормативов. Но при этом нормы запасов в днях рассчитываются по данным бухгалтерского учета как фактически сложившиеся.

Последовательность расчета нормы запаса следующая. Вначале по данным учета проводится анализ фактических запасов товарно-материальных ценностей и по средней хронологической формуле определяется фактический средний остаток сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции за отчетный период.

Затем этот остаток нужно разделить на фактический однодневный расход соответствующих ценностей или однодневный выпуск продукции по себестоимости в отчетном периоде. Частное от деления составляет сложившуюся на предприятии норму запаса в днях по конкретному элементу или в целом по всем нормируемым оборотным средствам.

Чтобы определить норматив оборотных средств на сырье, материалы или иной элемент, следует норму запаса в днях умножить на однодневный расход (выпуск) товарно-материальных ценностей в планируемом году;

3) коэффициентов, т.е. определение коэффициентов из соотношения между темпами роста объема производства и размером нормируемых ОбС в базисном периоде. Расчет норматива производится по предприятию в целом и необходимость исчисления нормы запаса и однодневного расхода (выпуска) отпадает.

Совокупный норматив оборотных средств, исчисленный предприятием на отчетный год, делится на две группы. К первой относят те элементы (статьи) оборотных средств, которые зависят от изменения объема производства (сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, незавершенное производство, готовая продукция и др.). Ко второй группе – те элементы (статьи) оборотных средств, которые не изменяются при изменении объема производства либо изменяются незначительно (хозинвентарь, расходы будущих периодов, производственная тара, инструменты и приспособления общего назначения, запасные части для ремонта и др.).

Конкретный состав оборотных средств первой и второй групп зависит от особенностей производства и условий работы предприятия.

Норматив оборотных средств по первой группе элементов определяется путем корректировки норматива отчетного года на темпы изменения объема производства и цен на покупные материалы и полуфабрикаты, а также на планируемое ускорение оборачиваемости оборотных средств.

При расчете норматива оборотных средств второй группы может учитываться предполагаемый индекс инфляции, а также определяться в динамике сложившиеся на предприятии пропорции между оборотными средствами первой по второй групп. По усмотрению предприятия величина норматива во второй группе может приниматься в расчет без изменений, т.е. на уровне отчетного года.

На практике осуществляется нормирование оборотных средств по отдельным элементам: производственным запасам, незавершенному производству, расходам будущих периодов и готовой продукции.

Помимо нормируемых элементов оборотных средств деятельность предприятия также связана с ненормируемыми элементами. Ненормируемые оборотные средства функционируют в сфере обращения. Они включают средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности и прочих расчетах, краткосрочных финансовых вложениях. Предприятия заинтересованы в сокращении ненормируемых оборотных средств, поскольку это ускоряет оборачиваемость оборотных средств в сфере обращения и способствует более эффективному их использованию. Управление ненормируемыми оборотными средствами заключается в регулировании величины денежной наличности и средств в расчетах; контроле за качественным составом оборотных средств; принятии оперативных финансовых мер по улучшению финансового положения; повышению прибыли и рентабельности. Возможными путями сокращения объемов ненормируемых оборотных средств являются: развитие прямых хозяйственных связей между предприятиями; совершенствование платежной системы государства и выбор прогрессивных форм безналичных расчетов; диверсификация (расширения) клиентуры, наблюдение за финансовым состоянием клиентов; использование при необходимости факторинга, передача счетов дебиторов в налоговые органы.

Средства в товарах отгруженных, как правило, составляют значительную часть ненормируемых оборотных средств. В составе товаров отгруженных различают:

- 1) товары отгруженные, сроки оплаты которых не наступили;
- 2) товары отгруженные, не оплаченные в срок;
- 3) товары на ответственном хранении у покупателя.

Наличие последних двух групп вызывает внеплановое перераспределение оборотных средств у поставщиков, что отрицательно сказывается на его финансовой устойчивости.

Денежные средства (ДС) в основном хранятся на расчетном (текущем) счете предприятия в банке, поскольку расчеты между субъектами хозяйствования осуществляются преимущественно в безналичной форме. В ограниченных суммах денежные средства находятся в кассе предприятий. Кроме того, они могут находиться в аккредитивах и других формах расчетов до момента их окончания. Для проведения гибкой финансовой политики необходимо регулировать объем денежной наличности. «Свободные» деньги на счетах в банках не защищены от инфляции, их чрезмерный остаток снижает рентабельность производства.

В этой связи положительными действиями предприятия следует считать размещение средств в краткосрочные финансовые вложения. К краткосрочным финансовым вложениям относят инвестиции в зависимые общества; собственные акции, выкупленные у акционеров, и прочие вложения.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающуюся организации к получению от юридических и физических лиц, именуемых дебиторами, возникающую как неизбежное следствие существующей в настоящее время системы расчетов между организациями, при которой всегда имеется или возникает в силу определенных обстоятельств разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

Дебиторская задолженность (ДЗ) показывает суммы средств, временно отвлеченные из оборота предприятия, в то время как **кредиторская задолженность (КЗ)** – средства, привлеченные в оборот предприятия. Если соотношение между ними складывается в пользу дебиторской задолженности, то это вызывает дополнительную потребность в ресурсах и финансовые трудности.

Существуют следующие виды дебиторской задолженности:

- покупателей и заказчиков;
- поставщиков и подрядчиков;
- по налогам и сборам;
- по расчетам с персоналом;
- разных дебиторов;
- прочая дебиторская задолженность.

Названные виды дебиторской задолженности группируются в финансовой отчетности по срокам ожидаемых платежей:

- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;
- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Дебиторская задолженность до истечения сроков, установленных договорами и обусловленных действующей системой расчетов, считается допустимой. Однако это не означает отсутствие необходимости регулирования размеров дебиторской задолженности. Предприятие может позволить себе иметь долговые обязательства других лиц в пределах, не нарушающих его собственную платежеспособность.

Дебиторская задолженность может быть вызвана хищениями, порчей ценностей. Эти факты свидетельствуют о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а задолженность считается недопустимой. Такая задолженность представляет собой форму незаконного отвлечения оборотных средств.

Для смягчения ее отрицательного влияния на финансы предприятия создается резерв по «сомнительным долгам».

Дебиторская задолженность является фактором, который определяет следующее:

- размер и структуру оборотных активов предприятия;
- размер и структуру выручки от продаж;
- длительность финансового цикла предприятия;
- оборачиваемость оборотных активов и активов в целом;
- ликвидность и платежеспособность предприятия;
- источники денежных средств предприятия.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам (табл. 2.1).

Основными задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- недопущение неплатежей покупателями и, следовательно, образование просроченной дебиторской задолженности; по каждому случаю неплатежей должны быть приняты соответствующие меры;
- разработка четкой стратегии и тактики коммерческого кредитования и внедрение в практику работы предприятия с целью обеспечения эффективной политики продаж и реализации продукции;
- прогнозирование и обеспечение своевременного поступления дебиторской задолженности;
- постоянный сквозной анализ дебиторской задолженности.

Виды дебиторской задолженности

| Задолженность | Сроки наступления | Особенности |
|--|--|--|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| 1. Срочная | В пределах срока, установленного договором | Возникает в результате применения форм безналичных расчетов (инкассо) или как результат отсрочки платежа |
| 2. Просроченная – сомнительная | Более срока, установленного договором | Часть задолженности может оказаться безнадежной до истечения срока исковой давности |
| 3. Безнадежная – истек срок исковой давности | Более 3 лет с момента окончания срока исполнения | Возникает из просроченной дебиторской задолженности. Списывается на убытки с уменьшением налогооблагаемой базы. Отражается на забалансовом счете |

Именно полнотой решения этих задач будет определяться эффективность управления дебиторской задолженностью. Вполне понятно, что при управлении дебиторской задолженностью предприятие должно учитывать влияние внешних факторов, таких, например, как кризис неплатежей, несовершенство законодательной базы и противоречивость отдельных нормативных документов, несовершенство процедур банкротства, и др. Управление дебиторской задолженностью на предприятии является в настоящее время приоритетным, т.к. это связано с управлением значительными денежными потоками, объемом рынка и соответственно объемом продаж.

Правильно организованная система учета дебиторской задолженности служит основой:

- 1) определения взвешенного старения счетов дебиторов;
- 2) суммы резерва по сомнительным долгам.

При этом рекомендуется следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

4. Эффективность использования оборотных средств

Эффективность использования ОбС характеризуется скоростью их оборота, т.е. временем, затрачиваемым на последовательное движение ОбС через все стадии кругооборота. Эффект, достигнутый в результате повышения оборачиваемости, выражается в увеличении выпуска продукции без дополнительных финансовых ресурсов. Оборачиваемость ОбС зависит от их размеров, а также от объема произведенной и реализованной продукции и выражается следующими показателями:

1) **длительность оборота ОбС предприятия**

$$t = \frac{\text{Средние ОбС}}{\frac{P}{D}}, \quad (2.19)$$

где D – количество дней в периоде;
 P – объем реализации за период;
 $\frac{P}{D}$ – однодневная реализация;

2) **число оборотов ОбС:**

$$n = \frac{P}{\text{Средние остатки ОбС}}. \quad (2.20)$$

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, которое совершают оборотные средства за анализируемый период. По своей сути этот коэффициент является фондоотдачей оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости можно также рассчитать делением количества дней анализируемого периода на продолжительность одного оборота в днях.

Рост коэффициента оборачиваемости свидетельствует об эффективном использовании оборотных средств. Высокий коэффициент может подтвердить, что у предприятия есть хороший спрос на продукцию.

Однако возможны ситуации, когда рост этого показателя в динамике указывает на недостаток наличности. Недостаток наличности не позволяет предприятию вкладывать средства в запасы (сырье, материалы, незавершенное производство и готовая продукция).

Низкий коэффициент оборачиваемости может означать, что предприятие имеет слишком большие запасы или что оно зависило стоимость своих запасов.

В то же время низкий коэффициент оборачиваемости может свидетельствовать и о необходимости поддерживать высокий уровень запасов

для выполнения производственной программы. Это особенно актуально при высокой доле импортной составляющей в себестоимости изготавливаемой продукции. С одной стороны, медленная оборачиваемость указывает на то, что значительные средства связываются в запасах. Но с другой стороны, в условиях инфляции накопление запасов, а не денежной наличности нередко оправдано и необходимо.

В этих противоречивых моментах должны уметь разбираться финансовые менеджеры и аналитики предприятия и находить оптимальные границы денежных фондов;

3) **коэффициент загрузки ОбС предприятия** показывает сумму оборотных средств, авансированных на 1 рубль реализации. По своей сути этот показатель представляет фондоемкость оборотных средств.

С помощью данных показателей можно определить ускорение или замедление оборачиваемости ОбС. Под ускорением оборачиваемости ОбС понимают сокращение длительности одного оборота. Результатом данного ускорения является абсолютное и относительное высвобождение ОбС. Абсолютное происходит только тогда, когда в плановом году сумма ОбС меньше, чем в предыдущем; относительное означает, что в данном периоде предприятие производит и реализует больше продукции с меньшей суммой ОбС.

Сумму высвобождения оборотных средств можно рассчитать различными способами:

1.

$$B = (O_{дт} - O_{дп}) \frac{P_T}{D}, \quad (2.21)$$

где B – общая сумма высвобождения оборотных средств, руб.;

$O_{дт}$ – длительность одного оборота запасов в днях в текущем (анализируемом) периоде;

$O_{дп}$ – длительность одного оборота запасов в днях в предшествующем (базовом) периоде;

P_T – выручка (нетто) от реализации продукции, работ, услуг в текущем (анализируемом) периоде, руб.;

D – число дней в периоде (360).

2.

$$B = (K_{зт} - K_{зп}) P_T, \quad (2.22)$$

где $K_{зт}$ – коэффициент загрузки оборотных средств в текущем (анализируемом) периоде;

$K_{зп}$ – коэффициент загрузки в предшествующем (базовом) периоде.

3.

$$B_0 = OC_{II} - \frac{P_T}{K_{OII}}, \quad (2.23)$$

где B_0 – относительное высвобождение оборотных средств, руб.;

OC_{II} – потребность в оборотных средствах в предшествующем (базовом) периоде, руб.;

K_{OII} – коэффициент оборачиваемости в предыдущем (базовом) периоде.

4.

$$B_0 = \frac{P_{II} - P_T}{K_{OII}}, \quad (2.24)$$

где P_{II} – выручка (нетто) от реализации в прошлом периоде, руб.

5. Понятие денежных активов предприятия, их состав и показатели оценки

Денежные активы – это совокупность суммы ДС предприятия, находящихся в его распоряжении на определенную дату и представляющих собой активы предприятия в форме готовых средств платежа.

Для оценки обеспеченности предприятия денежными активами, а также для оценки их оборачиваемости используются следующие **основные показатели**:

1) средний остаток денежных активов, обеспечивающих текущую платежеспособность предприятия:

$$ДА = \frac{\frac{ДА_1}{2} + ДА_2 + \dots + \frac{ДА_n}{2}}{n - 1}, \quad (2.25)$$

где n – количество подпериодов в периоде, за которые рассчитывается средний остаток денежных активов;

$ДА$ – денежные активы в определенном периоде;

2) общие поступления денежных активов:

$$ПДА = ПДА_T + ПДА_{II} + ПДА_{\Phi}, \quad (2.26)$$

где $ПДА_{T(II, \Phi)}$ – это поступления денежных активов от текущей (инвестиционной, финансовой) деятельности предприятия;

3) общее расходование денежных активов:

$$РДА = РДА_T + РДА_{II} + РДА_{\Phi}; \quad (2.27)$$

где $RDA_{T(i, \phi)}$ – это расходование денежных активов от текущей (инвестиционной, финансовой) деятельности предприятия;

4) равномерность поступления денежных активов:

$$RP = \sqrt{\sum_{i=1}^n (\overline{ПДА} - ПДА_i)^2}, \quad (2.28)$$

где $\overline{ПДА}$ – среднее поступление денежных активов за период;

$ПДА_i$ – поступление денежных активов в i -том подпериоде;

5) коэффициент равномерности поступления денежных активов:

$$KRP = \frac{RP}{\overline{ПДА}}. \quad (2.29)$$

Также рассчитываются следующие коэффициенты: коэффициент участия денежных активов в оборотном капитале; средний период оборота денежных активов; количество оборотов среднего остатка денежных активов в рассматриваемом периоде.

При управлении денежными активами любое предприятие должно учитывать **два обстоятельства**:

- поддержание текущей платежеспособности предприятия;
- получение дополнительной прибыли от инвестирования временно свободных ДС.

Одной из основных задач управления денежными активами или денежными ресурсами является оптимизация их среднего текущего остатка. Решение этой задачи предполагает наличие следующих **принципов управления ДС**:

- Определение минимальной суммы ДС (аналитически).
- Обсуждение банковских условий.
- Выбор средств платежа.
- Выбор между различными видами кредита.
- Выбор между различными типами вложений.

Политика управления денежными активами – это часть общей политики управления оборотными активами, заключающаяся в организации их оборота и оптимизации их остатка для обеспечения постоянной платежеспособности предприятия.

Этапы политики:

1) анализ среднего остатка денежных активов предприятия в предшествующем периоде;

- 2) формирование денежного оборота на предприятии;
- 3) определение минимального остатка денежных активов для осуществления текущей хозяйственной деятельности предприятия;
- 4) дифференциация минимального остатка денежных активов в разрезе различных валют;
- 5) выявление диапазона колебаний остатка денежных активов по отдельным подпериодам;
- 6) корректировка потока платежей с целью оптимизации минимального и среднего остатка платежей;
- 7) обеспечение ускорения оборота денежных активов;
- 8) обеспечение рентабельного использования временно свободного остатка денежных активов;
- 9) минимизация потерь денежных активов от инфляции.

Финансовый цикл – это цикл обращения денежной наличности, который представляет собой время, в течение которого ДС отвлечены из оборота.

Этапы обращения ДС



КЗ – кредиторская задолженность; ДЗ – дебиторская задолженность.

Показатель, характеризующий финансовый цикл, – **продолжительность финансового цикла:**

$$ПФЦ = ПОЦ - ВОКЗ = ВОДЗ - ВОКЗ + ВОЗ, \quad (2.30)$$

где *ПОЦ* – продолжительность операционного цикла;

ВОЗ – время оборотов запаса:

$$ВОЗ = \frac{\text{Средние производственные запасы}}{\text{Затраты на производство продукции}} \cdot \text{Период}; \quad (2.31)$$

ВОК(Д)З – время оборотов К(Д)З:

$$\begin{aligned}
 \text{ВОДЗ} &= \frac{\text{Средние ДЗ}}{\text{Выручка от реализации продукции}} \times \\
 &\times \text{Период, за который получена выручка;}
 \end{aligned}
 \tag{2.32}$$

$$\begin{aligned}
 \text{ВОКЗ} &= \frac{\text{Средние КЗ}}{\text{Общие затраты продукции}} \times \\
 &\times \text{Период, за который произведены затраты;}
 \end{aligned}
 \tag{2.33}$$

Денежный поток – это поступление и расходование ДС в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, которая делится на следующие **виды**:

1) текущая (операционная деятельность): получение выручки от реализации, авансы, уплата по счетам от поставщиков, выплата ЗП, расчеты с бюджетом;

2) инвестиционная: связана с приобретением или реализацией ОС и нематериальных активов;

3) финансовая: получение долгосрочных кредитов и займов, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, погашение полученных ранее кредитов, выплата дивидендов.

Чистый денежный поток – это разница между доходами и расходами ДС по конкретному виду деятельности. **Прогнозирование** денежного потока включает следующие **этапы**:

- 1) прогнозирование денежных поступлений по подпериодам;
- 2) прогнозирование оттока ДС по подпериодам;
- 3) расчет чистого денежного потока по подпериодам;
- 4) определение совокупной потребности предприятия в краткосрочном финансировании в разрезе подпериодов.

Дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу предприятия, представленная финансовыми обязательствами юридических и физических лиц.

Виды ДЗ:

- 1) за товары (работы, услуги), срок оплаты которых не наступил;
- 2) за товары (работы, услуги), не оплаченные в срок;
- 3) по векселям полученным;
- 4) по расчетам с бюджетом;
- 5) по расчетам с персоналом предприятия;
- 6) прочие.

Для оценки уровня ДЗ на предприятии используются следующие показатели:

- 1) коэффициент отвлечения оборотных активов предприятия в ДЗ

$$KOA_{\text{дз}} = \frac{ДЗ}{ОА}; \quad (2.34)$$

- 2) коэффициент просроченности ДЗ

$$K_{\text{прДЗ}} = \frac{ДЗ_{\text{пр}}}{ДЗ}; \quad (2.35)$$

- 3) «средний возраст» просроченной ДЗ

$$ВП_{\text{дз}} = \frac{\overline{ДЗ_{\text{пр}}}}{Оо}, \quad (2.36)$$

где $\overline{ДЗ_{\text{пр}}}$ – средний размер просроченной дебиторской задолженности;

$Оо$ – однодневный оборот по реализованной продукции;

- 4) число оборотов ДЗ

$$ЧО_{\text{дз}} = \frac{Оо^p}{ДЗ}, \quad (2.37)$$

где $Оо^p$ – общий оборот по реализации за период.

Политика управления ДЗ – это составная часть общей политики управления оборотными активами, заключающаяся в оптимизации общего ее размера и обеспечении своевременного учета и анализа.

Этапы политики:

- 1) анализ динамики и состава ДЗ в предшествующем периоде;
- 2) формирование принципов осуществления расчетов с контрагентами на предстоящий период;
- 3) выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного кредита;
- 4) определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в ДЗ по товарному или потребительскому кредиту, а также по выданным авансам;
- 5) определение состава и оценка предстоящих дебиторов;
- 6) лимитирование размера предоставляемого кредита;
- 7) оценка размера финансовых потерь от отвлечения оборотных активов и возможностей компенсации этих потерь;
- 8) формирование условий обеспечения взыскания ДЗ;
- 9) формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств;
- 10) определение процедуры взыскания ДЗ.

6. Понятия основного капитала и основных средств предприятия

Важнейшим объектом управления финансовой деятельностью предприятия является капитал. **Капитал предприятия** представляет собой общий объем авансируемых в его деятельность ресурсов, необходимых для обеспечения эффективного функционирования субъекта [1].

Критерии классификации капитала предприятия могут быть различными. Одним из таких критериев является деление капитала на основной и оборотный.

Основной капитал предприятия представляет собой денежные средства, вложенные в долгосрочные активы с целью их использования в течение длительного времени для получения прибыли. Экономическое содержание основного капитала раскрывается через следующие признаки:

- вложения имеют долгосрочный характер;
- средства вкладываются в постоянную немобильную, низколиквидную часть активов, тем самым изымаются из хозяйственного оборота;
- вложение средств осуществляется с целью получения прибыли [1].

К основному капиталу относятся основные средства, нематериальные активы и прочие внеоборотные активы.

Основные средства как элемент активов предприятия по своему экономическому содержанию представляют многократно используемые в хозяйственной деятельности средства труда, не изменяющие свою первоначальную натурально-вещественную форму, функционирующие в течение длительного срока и по частям переносящие свою стоимость на готовую продукцию в виде амортизационных отчислений.

В зависимости от целевого назначения, роли и выполняемых функций в производственном процессе основные фонды классифицируются по определенным группам (табл. 2.2) [15].

В качестве вещественного содержания (объектов) основных средств выступают здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, находящиеся в собственности участки земли, объекты природопользования и др.

Также основные средства классифицируются по следующим **признакам**:

- 1) по отраслям экономики:
 - основные средства промышленности;
 - сельского хозяйства;
 - торговли и др.;
- 2) по функциональному признаку:
 - промышленно-производственные;
 - непроизводственные.

Таблица 2.2

Классификация основных фондов по отдельным признакам

| Классификационные признаки | Группы основных средств |
|------------------------------------|--|
| 1. По праву собственности | 1.1. Собственные: принадлежащие на праве собственности; находящиеся в оперативном управлении или хозяйственном ведении. 1.2. Арендованные |
| 2. В зависимости от использования | 2.1. Установленные. 2.2. Неустановленные (требующие монтажа) |
| 3. По степени использования | 3.1. Действующие (в эксплуатации). 3.2. Неиспользуемые: в запасе, в стадии достройки, частично ликвидированные, на консервации |
| 4. По назначению | 4.1. Производственные. 4.2. Непроизводственные |
| 5. По роли в процессе производства | 5.1. Активные. 5.2. Пассивные |

Основные производственные средства – это средства труда, которые функционируют в сфере материального производства, участвуют в производственном процессе, постепенно изнашиваются и переносят свою стоимость на изготавливаемый продукт по мере их использования. Они составляют материально-техническую базу предприятия, от них зависит объем выпускаемой продукции, качество и т.д.

Основные непроизводственные средства – функционируют в непроизводственной сфере (жилой фонд, объекты здравоохранения, т.е. объекты социальной сферы предприятия). Прямое влияние на повышение производительности труда не оказывают. Они не участвуют в процессе производства, утрачивают свою стоимость с течением времени, которая пополняется за счет дохода предприятия;

- 3) по степени использования:
 - действующие;
 - бездействующие;

- в запасе;
 - на консервации;
- 4) по принадлежности:
- объекты основных средств, принадлежащие организации на праве собственности (в т.ч. сданные в аренду или переданные в безвозмездное пользование);
 - объекты основных средств, находящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении;
 - объекты основных средств, полученные организацией в аренду;
- 5) по степени воздействия на предметы труда:
- активные;
 - пассивные;
- 6) по возрастному составу.

Основные средства планируются и учитываются в натуральной и стоимостной форме.

Три вида оценки основных средств в стоимостной форме:

- по первоначальной стоимости;
- по восстановительной стоимости;
- по остаточной стоимости.

По первоначальной стоимости, которая складывается из определенных элементов, основные средства принимаются к бухгалтерскому учету.

Восстановительная стоимость определяется после проведения ежегодной переоценки основных средств. При переоценке организация самостоятельно выбирает методы переоценки. Различают **три метода переоценки**:

1) **метод прямой оценки**, при котором восстановительная стоимость определяется либо самостоятельно организацией, либо с привлечением оценщиков. Если организация самостоятельно осуществляет переоценку, то необходимо подтвердить стоимость объектов с помощью документов;

2) **индексный метод**.

Основные средства переоцениваются с учетом коэффициентов, дифференцированных по группам основных средств и периодам принятия их к бухгалтерскому учету. Коэффициенты переоценки основных средств печатаются в специальной литературе и разрабатываются Правительством Республики Беларусь;

3) **метод пересчета валютной стоимости**.

Данный метод применяется, если импортируются основные средства, изготовленные зарубежными производителями и приобретаемые за ино-

странную валюту. В этом случае их переоценка проводится путем пересчета их первоначальной стоимости в иностранной валюте по курсу Нацбанка Республики Беларусь на 31 декабря отчетного периода.

Остаточная стоимость – это первоначальная стоимость за минусом износа.

От эффективного использования основных средств зависит финансовое состояние предприятия, его конкурентоспособность. Рациональный состав фондов, их эффективное использование влияет на технический уровень, качество, надежность продукции.

К **нематериальным активам** в составе основного капитала согласно международным стандартам финансовой отчетности относят не имеющие физической формы неденежные активы, предназначенные для использования в производстве или поставке товаров и услуг, для административных целей или сдачи в аренду.

7. Оценка эффективности использования основных средств предприятия

Повышение уровня использования основных средств (ОС) является одной из важнейших задач развития предприятия. Уровень использования ОС оказывает непосредственное влияние:

- на объем капитальных вложений;
- степень использования трудовых ресурсов предприятия, производительность их труда;
- качество выпускаемой продукции и др.

Улучшение использования ОС отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет снижения себестоимости продукции, увеличения качества продукции, увеличения выпуска продукции и др.

Эффективность использования основных средств характеризуется системой показателей, которые делятся на две группы:

- обобщающие показатели;
- частные показатели.

Обобщающие показатели зависят от многих технико-экономических факторов и выражают конечный результат использования основных средств. Данные показатели характеризуют эффективность использования ОС как в целом по предприятию, так и по отдельным видам (группам) основных средств.

Важнейший показатель – фондоотдача (Фо), выражающая объем продукции в расчете на единицу ОС, используемых для его производства. В промышленности наиболее часто применяется стоимостной показатель

фондоотдачи, характеризующий выпуск продукции (количество реализованной продукции) на 100 тыс. основных производственных фондов. В отраслях с относительно однородной продукцией фондоотдача может быть исчислена не только в стоимостном, но и в натуральном (условно-натуральном) выражении.

$$\Phi_o = \frac{C}{\overline{ОПС}}, \quad (2.38)$$

где C – стоимость произведенной продукции (реализованной), руб.;

$\overline{ОПС}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

Фондоотдача показывает, сколько рублей продукции получает предприятие с каждого вложенного рубля. Данный показатель должен увеличиваться в динамике.

Среднегодовая стоимость основных производственных средств определяется как

$$\overline{ОПС} = ОПС_{н.г.} + ОПС_{вв} \frac{n}{12} - ОПС_{выб} \frac{m}{12}, \quad (2.39)$$

где $ОПС_{н.г.}$ – стоимость основных производственных средств на начало года;

$ОПС_{вв}$ – стоимость основных производственных средств, введенных в данном году;

$ОПС_{выб}$ – стоимость основных производственных средств, выбывших в данном году;

n – число полных месяцев эксплуатации вновь вводимых основных средств;

m – число полных месяцев бездействия основных средств до конца года.

Кроме того, среднегодовую стоимость основных производственных можно рассчитать как среднехронологическую на основе данных баланса.

Фондоёмкость (Φ_e) – отношение стоимости фондов к стоимости произведенной продукции. Она показывает стоимость ОС, используемых при выпуске единицы продукции, на рубль произведенной продукции. Φ_e – величина обратная фондоотдаче, рассчитывается по формуле

$$\Phi_e = \frac{\overline{ОПС}}{C}. \quad (2.40)$$

Чем меньше фондоёмкость, тем больше используются основные средства.

Частные показатели характеризуют уровень использования основных средств в зависимости от отдельных факторов (времени, мощности и т.п.):

1. Коэффициент износа ОС (K_i), рассчитанный по формуле

$$K_i = \frac{I}{C_n} 100, \quad (2.41)$$

где I – сумма износа, руб.;

C_n – первоначальная стоимость ОФ, руб.

2. Коэффициент годности ОС (K_g), показывающий, какую долю составляет их остаточная стоимость (C_o) в первоначальной (C_n), рассчитывается по формуле

$$K_g = \frac{C_o}{C_n} 100. \quad (2.42)$$

3. Коэффициент обновления ОС (K_o), характеризующий долю новых, введенных в эксплуатацию в отчетном периоде ОС, имеющих к концу отчетного периода. Рассчитывается по формуле

$$K_o = \frac{OC_{\text{вв}}}{OC_{\text{к}}} 100, \quad (2.43)$$

где $OC_{\text{вв}}$ – ОС, введенные в эксплуатацию в отчетном периоде;

$OC_{\text{к}}$ – ОС на конец отчетного периода.

Ввод в действие ОФ в плане определяется по утвержденным нормам, фактической готовности ОФ к эксплуатации. Эти фонды планируются и учитываются по сметной (договорной) стоимости в соответствующих натуральных показателях. ОФ в денежном выражении представляют собой основные средства. Единицей учета ОФ является отдельный инвентарный объект.

4. Коэффициент прироста ОФ (K_p), показывающий рост ОС за данный период в результате обновления. Определяется по формуле

$$K_p = \frac{OC_{\text{вв}} - OC_{\text{выб}}}{OC_{\text{к}}} 100, \quad (2.44)$$

где $OC_{\text{выб}}$ – стоимость выбывших ОС.

5. Коэффициент выбытия ОС (K_v), показывающий, какая доля ОФ, имевшихся к началу отчетного периода ($OC_{\text{нп}}$), выбыла за отчетный период из-за износа и ветхости.

$$K_v = \frac{OC_{\text{выб}}}{OC_{\text{нп}}} 100, \quad (2.45)$$

где $OC_{\text{нп}}$ – основные средства на начало периода.

Выбытие ОФ происходит в результате их ликвидации, передачи на баланс или продажи другим организациям. Изношенные и непригодные для дальнейшего использования ОФ списываются, если их восстановление невозможно или экономически нецелесообразно. Передача ОФ на баланс или продажа другим организациям производится в порядке, предусмотренном Правительством Республики Беларусь.

В теории и практике различают показатели экстенсивного и интенсивного использования оборудования:

– коэффициент экстенсивной загрузки оборудования – отношение времени полезной работы оборудования фактически и по плану:

$$K_{\text{экс}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{эф}}}, \quad (2.46)$$

где $T_{\text{ф}}$ – фактически отработанное время единицы оборудования, ч;

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени работы оборудования;

– коэффициент интенсивности загрузки – отношение продукции, выработанной во время работы оборудования и предусмотренной по плану:

$$K_{\text{инт}} = \frac{P_{\text{ф}}}{P_{\text{пл}}}, \quad (2.47)$$

где $P_{\text{ф}}$ ($P_{\text{пл}}$) – производительность фактическая (плановая) в натуральных единицах измерения.

Для определения эффективности использования оборудования, являющегося активной частью ОС, применяются и другие коэффициенты:

– коэффициент сменности – отношение общего количества машино-смен, отработанных во всех сменах, к количеству машино-смен, отработанных в наибольшей смене.

Критерием эффективности использования ОФ на предприятии является рентабельность производства, которая рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовой стоимости ОФ и нормируемых оборотных средств.

Улучшение использования ОФ на предприятии может достигаться путем:

- 1) освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
- 2) своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- 3) приобретение высококачественных ОФ;

- 4) повышение уровня квалификации обслуживающего персонала;
- 5) своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- 6) улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- 7) повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- 8) повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- 9) внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- 10) совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Пути улучшения использования ОФ зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

Быстрое обновление ОФ, техническое перевооружение производства, снижение издержек производства позволяет создавать условия для производства высококачественной и конкурентоспособной продукции. В настоящее время немаловажное значение имеет развитие арендных отношений, обеспечивающих широкий доступ к передовой технике и технологиям в условиях их быстрого морального старения.

Тема 2.5

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

1. Состав и структура денежных доходов предприятия.
2. Классификация денежных расходов предприятий, источники их финансирования. Планирование затрат на производство и реализацию продукции.
3. Экономическое содержание прибыли, ее виды и роль в современных условиях.

1. Состав и структура денежных доходов предприятия

Согласно международным стандартам **доход – это приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов и уменьшения обязательств.**

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Бела-

речь 30.09.2011 № 102 с изм. и доп. (далее Инструкция № 102) под **доходами** понимается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода путем увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника ее имущества (учредителей, участников).

Экономические выгоды – получение организацией доходов от реализации активов, снижение расходов и иные выгоды, возникающие от использования организацией активов (Инструкция № 102).

Следует различать понятия «**доходов предприятия**» и «**поступлений денежных средств**» на счета предприятий. Такие поступления денежных средств, как получение займа, кредита, залога, авансов в счет оплаты продукции и некоторые другие, приводят к пополнению средств на расчетном счете, но не являются доходами предприятия, т.к. принадлежат третьим лицам и не способствуют увеличению собственных источников финансовых ресурсов. В то же время увеличение источников средств у предприятия также не всегда относится к его доходам. Например, дополнительные вложения в уставный фонд увеличивают размер собственных ресурсов предприятия, но его доходом не являются.

Согласно Инструкции № 102 доходы **в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации** подразделяются:

- на **доходы по текущей деятельности**;
- на **доходы по инвестиционной деятельности**;
- на **доходы по финансовой деятельности**.

Текущая деятельность – основная приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности;

Инвестиционная деятельность – деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика (далее – инвестиционные активы), финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации;

Финансовая деятельность – деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности.

Представители современной белорусской научной мысли дают следующее определение. **Выручка от реализации продукции (работ, услуг)** включает в себя денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии с договорами. Следовательно, выручкой считаются и суммы дебиторской задолженности, образовавшейся при продаже продукции и товаров, выполнении работ и оказании услуг на условиях коммерческого займа, предоставляемого в виде отсрочки оплаты [1].

Порядок распределения и использования выручки от реализации продукции (работ, услуг) регулируется соответствующими нормативными правовыми документами. Поступающие на счета предприятий средства за реализованную (отгруженную) продукцию в первоочередном порядке направляются на уплату налогов и отчислений в государственный бюджет и государственные бюджетные и внебюджетные фонды. Затем предприятие покрывает затраты на производство продукции и формирует прибыль от реализации продукции (работ, услуг), которая в свою очередь проходит дальнейшее распределение согласно установленному законодательству и учетной политике предприятия.

Факторы, влияющие на выручку условно разделяют на три группы:

- производственные – объем производства, применяемая технология, производительность труда, ритмичность производства, степень обеспеченности и доступности производственных ресурсов и т.п.;
- коммерческие – наличие рынков сбыта продукции, уровень конкуренции, реклама продукции, уровень спроса, условия продвижения товаров, концепция системы сбыта продукции и т.п.;
- финансовые – платежеспособность покупателей, уровень налогообложения, уровень обеспеченности финансовыми ресурсами, условия привлечения заемных средств, состояние банковской системы, прибыльность и рентабельность предприятия и т.п. [22].

Согласно Инструкции № 102 бухгалтерский учет выручки может осуществляться по методу начисления и методу оплаты. Исходя из условий, описанных в постановлении, специфики осуществляемой деятельности, условий заключенных договоров, организация определяет дату признания выручки от реализации продукции, товаров. Порядок ее

определения закрепляется в учетной политике организации. Выбор метода учета выручки от реализации влияет на исчисление и уплату косвенных налогов.

Планирование и прогнозирование поступлений выручки от реализации и основывается на учете двух факторов:

- емкости освоенного рынка продаж выпускаемой продукции и возможностей его расширения;
- производственных мощностей предприятия, позволяющих выпускать такой объем продукции, который востребован рынком.

Методы планирования выручки:

- метод прямого расчета;
- расчетный метод.

Метод прямого расчета заключается в том, что по каждому производимому на предприятии изделию в отдельности по приведенной формуле:

$$B = P \cdot Ц, \quad (2.48)$$

где P – объем сопоставимой реализованной продукции;

$Ц$ – цена единицы реализованной продукции.

Метод прямого расчета используется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции и при наличии на нее гарантированного спроса.

В производственных объединениях и на крупных предприятиях, выпускающих продукцию в большом ассортименте, выручка от реализации планируется **расчетным методом** исходя из общего выпуска товарной продукции в планируемом периоде в отпускных ценах и общей суммы входных и выходных остатков:

$$B = O_{нг} + ТП - O_{кз}, \quad (2.49)$$

где $ТП$ – товарная продукция;

$O_{нг}, O_{кз}$ – остатки готовой нереализованной продукции на начало и на конец периода.

Все элементы формулы выражены в ценах реализации: остатки на начало года – в действовавших ценах периода, предшествующего планируемому; товарная продукция и остатки нереализованной продукции на конец года – в ценах планируемого периода.

Товарная продукция (ТП) – предназначенная для реализации продукция в денежном выражении.

Объем ТП может быть исчислен по формуле

$$ТП = C_{zn} + C_{нф} + C_{pn} + C_{нс}, \quad (2.50)$$

где C_{zn} – стоимость готовой продукции, выработанной из своего сырья, реализованной или предназначенной к реализации;

$C_{нф}$ – стоимость полуфабрикатов основного производства и вспомогательных цехов, отпущенных на сторону или своему капитальному строительству;

C_{pn} – стоимость работ и услуг промышленного характера на сторону;

C_{nc} – стоимость переработки сырья (материалов) заказчика.

При планировании остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода предприятие не имеет полной информации о фактической величине остатков, поэтому в расчет принимаются ожидаемые остатки нереализованной продукции. Их стоимость в ценах реализации определяется с помощью коэффициентов перевода (пересчета) остатков готовой продукции из производственной себестоимости в отпускные цены [17].

Коэффициенты перевода (пересчета) исчисляются для остатков на начало ($K_{он}$) и на конец ($K_{ок}$) периода по следующей методике:

$$K_{он} = \frac{\text{ТП по отпускным ценам за 4 квартал отчетного периода}}{\text{ТП по производственной себестоимости за 4 квартал отчетного периода}}, \quad (2.51)$$

$$K_{ок} = \frac{\text{ТП по отпускным ценам на планируемый год}}{\text{ТП по производственной себестоимости на планируемый год}}, \quad (2.52)$$

Таким образом формула приобретает следующий вид:

$$B = K_{он} O_n + ТП - K_{ок} O_k. \quad (2.53)$$

При планировании выручки могут использоваться и другие методы.

Контроль за поступлением выручки от реализации базируется на оперативных планах реализации продукции, которые составляются на каждый месяц с разбивкой по дням нарастающим итогом с начала месяца. План поступлений выручки от реализации продукции, как правило, включает следующие разделы: поступление на склад готовой продукции, отгрузка продукции, поступление выручки согласно заключенным договорам с покупателями и учетной политике предприятия. Такой подход позволяет отслеживать текущие отставания в поступлении средств, анализировать их причины и принимать меры к восполнению недополученных сумм в течение месяца.

В состав **прочих доходов по текущей деятельности** включаются:

- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;
- суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;
- стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных и переданных безвозмездно;
- доходы, связанные с государственной поддержкой;
- доходы от уступки права требования;
- прибыль прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- другие доходы по текущей деятельности.

В состав **доходов по инвестиционной деятельности** включаются:

- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;
- доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
- доходы по договорам о совместной деятельности;
- доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;
- стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;
- доходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной недвижимости;
- проценты, причитающиеся к получению;
- прибыль прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- прочие доходы по инвестиционной деятельности.

В состав **доходов по финансовой деятельности** включаются:

- доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;

- прибыль прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- прочие доходы по финансовой деятельности.

Налогообложение каждого из видов доходов происходит дифференцированно в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

2. Классификация денежных расходов предприятий, источники их финансирования.

Планирование затрат на производство и реализацию продукции

Определим содержание терминов «затраты» и «расходы» согласно Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.09.2011 № 102 (далее Постановление № 102):

Затраты – стоимость ресурсов, приобретенных и (или) потребленных организацией в процессе осуществления деятельности, которые признаются активами организации, если от них организация предполагает получение экономических выгод в будущих периодах, или расходами отчетного периода, если от них организация не предполагает получение экономических выгод в будущих периодах.

Прямые затраты – затраты, связанные с производством определенного вида продукции, выполнением определенного вида работ, оказанием определенного вида услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

Косвенные затраты – затраты, связанные с производством нескольких видов продукции, выполнением нескольких видов работ, оказанием нескольких видов услуг, которые включаются в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг по определенной базе распределения.

Расходы – уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода путем уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества, распределением между учредителями (участниками).

В современной экономической литературе под **денежными расходами** предприятия понимаются все расходы, осуществляемые предприятием в ходе его деятельности, приводящие и не приводящие к получению экономической выгоды. А под **затратами предприятия** – часть денежных расходов, которые приводят в конечном итоге к получению предприятием экономических выгод [15].

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия осуществляют множество денежных расходов, различающихся по экономическому содержанию, целевому назначению, источникам возмещения.

Согласно Постановлению № 102, расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются:

- на расходы по текущей деятельности;
- на расходы по инвестиционной деятельности;
- на расходы по финансовой деятельности.

Расходы по текущей деятельности представляют собой часть затрат организации, относящуюся к доходам по текущей деятельности, полученным организацией в отчетном периоде. Расходы по текущей деятельности включают в себя затраты, формирующие:

- себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;
- управленческие расходы;
- расходы на реализацию;
- прочие расходы по текущей деятельности.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – стоимостное выражение природных, трудовых, материальных ресурсов, задействованных предприятием в ходе его деятельности, т.е. совокупность затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) [15].

Согласно Постановлению № 102, **себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг** включает:

- в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, – прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, работам, услугам;
- в организации, осуществляющей торговую, торгово-производственную деятельность, – стоимость приобретения реализованных товаров (в ценах приобретения или в розничных ценах, за исключением сумм реализованных торговых наценок (скидок, надбавок), налогов, включаемых в цену товаров);
- в организации – профессиональном участнике рынка ценных бумаг – стоимость приобретения реализованных ценных бумаг.

К прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда. Затраты на производство являются главной составляющей себестоимости реализованной продукции (работ, услуг).

Для обеспечения единства подходов всех хозяйствующих субъектов к формированию прибыли и правил ее налогообложения государство устанавливает принципы и порядок, по которым налогоплательщики обязаны вести учет затрат на производство и реализацию продукции, регламентирует источники покрытия разных групп.

Текущие затраты предприятий объединяют по экономическим элементам в пять групп:

- материальные затраты;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие затраты.

В практике управления себестоимостью продукции дополнительно применяются следующие **признаки ее классификации**:

1) **по статьям калькуляции** (перечень статей будет представлен ниже при рассмотрении порядка планирования затрат);

2) **по степени эластичности к объему реализации продукции** (постоянные, переменные, смешанные);

3) **по степени однородности или по составу: простые – материальные затраты; комплексные** – общехозяйственные и общепроизводственные расходы;

4) **по содержанию производственного процесса**: производственные, непроизводственные, полные;

5) **по способу отнесения на продукцию**: основные (прямые); накладные (косвенные);

6) **по периоду отнесения затрат**: отчетные, плановые, прошлые, будущие;

7) **по степени целесообразности понесенных затрат**: полезные, бесполезные.

На каждом предприятии в зависимости от вида хозяйственной деятельности, учетной политики, объема производства, уровня производительности труда, обеспеченности собственными оборотными активами, налоговой нагрузки, а также ряда других факторов формируется своя структура себестоимости.

В белорусской финансово-хозяйственной практике наиболее распространенными являются **методы планирования затрат на производство и реализацию продукции, основанные на составлении**:

- 1) сметы затрат на производство и реализацию продукции;
- 2) калькуляции себестоимости изделия [1, 15, 17, 22].

В смете затрат на производство, являющейся важнейшим разделом бизнес-плана, осуществляется плановый расчет себестоимости товарной продукции.

При планировании в смете затрат на производство рассчитываются следующие показатели:

1) **себестоимость валовой продукции** = Общий размер затрат на производство (в разрезе экономических элементов) – Затраты на работы и услуги, не включаемые в валовую продукцию (затраты, списанные на непроизводственные счета) – Прирост или + Уменьшение остатков резервов предстоящих расходов и платежей;

2) **производственная себестоимость товарной продукции** = Себестоимость валовой продукции – Прирост или + Уменьшение остатков незавершенного производства;

3) **полная себестоимость товарной продукции** = Производственная себестоимость товарной продукции + Коммерческие расходы.

Классификация затрат по экономическим элементам и их планирование в составе сметы затрат на производство и реализацию продукции позволяет определить полную ее себестоимость в целом по предприятию и исчислить финансовый результат производства: прибыль или убыток. Но смета затрат не раскрывает уровень себестоимости и результат производства каждого конкретного изделия в составе товарной продукции. Для их определения составляется второй финансовый расчет – **калькуляция себестоимости продукции**. В отличие от сметы группировка затрат здесь осуществляется в разрезе калькуляционных статей.

Показатели, рассчитываемые при калькуляции себестоимости продукции [1, 15, 17]:

1) **производственная себестоимость** = Сырье и материалы – Возвратные отходы + Топливо и энергия на технологические цели + Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих + Начисления на заработную плату + Налоги и отчисления + Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования + Расходы на подготовку и освоение производств + Цеховые расходы + Общезаводские расходы + Прочие производственные расходы;

2) **полная себестоимость** = производственная себестоимость + коммерческие расходы.

На предприятиях составляется также **сводная плановая калькуляция себестоимости всей товарной продукции**, результаты которой сравниваются с результатами, полученными в смете затрат на производство и реализацию товарной продукции.

Известно, что не вся произведенная в данном периоде товарная продукция будет реализована в том же периоде. Объем реализации, а соответственно и ее финансовый результат, зависят также от величины переходящих остатков нереализованной продукции. Поэтому себестоимость товарной продукции должна быть соответствующим образом скорректирована с учетом этого обстоятельства, на основании чего определяется **себестоимость реализуемой продукции** на планируемый год.

Планирование себестоимости реализованной продукции осуществляется по формуле

$$C / C_{\text{реал.прод}} = O_{\text{нач}} + ТП - O_{\text{кон}} + P, \quad (2.54)$$

где $O_{\text{нач}}$, $O_{\text{кон}}$ – остатки нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода;

$ТП$ – товарный выпуск или товарная продукция;

P – коммерческие и управленческие расходы в планируемом году;

В бизнес-планировании на предприятиях целесообразно также использовать аналитический метод расчета затрат, который позволяет отслеживать влияние внешних и внутренних факторов на уровень себестоимости выпускаемой продукции. Аналитический метод планирования базируется на распределении затрат на переменные и постоянные. Рост переменных затрат в планируемом периоде не приводит к потерям прибыли, т.к. обуславливается соответствующим увеличением объемов производства и выручки от реализации продукции.

Динамика постоянных затрат, напротив, оказывает существенное влияние на финансовый результат от производства и реализации продукции, т.к. значительные изменения в объеме выпуска продукции могут вызвать и большие изменения в ее себестоимости. При росте объемов производства, даже при неизменной сумме постоянных затрат, их уровень, приходящийся на единицу продукции, сокращается, а прибыль увеличивается, и наоборот.

Затраты на производство и реализацию продукции определяют финансовый результат от реализации. Поэтому для обеспечения достаточного уровня прибыли и ее увеличения предприятиям необходимо держать под постоянным контролем собственные затраты. Контроль за обоснованностью затрат, относимых предприятиями на себестоимость продукции (работ, услуг), осуществляется также со стороны государственных органов, т.к. от этого зависят налоговые поступления в государственный бюджет. Предприятиям утверждаются правила формирования себестоимости, устанавливаются предельные нормативы включения в нее ряда расходов (на

рекламу, аудиторские услуги, на расход энергетических ресурсов и др.). Однако административные методы ограничения состава и объемов затрат не дают высокого эффекта.

Необходимо также использовать современные технологии управления затратами, применяемые в зарубежных фирмах.

К таким технологиям относится **контроллинг**, методика проведения которого принципиально отличается от методов ныне существующего контроля за уровнем затрат на предприятиях. Если контроль за уровнем затрат фиксирует допущенные отклонения в прошлом, то контроллинг ориентирован на опережающий контроль и оперативное отслеживание текущих событий. Это позволяет своевременно и заблаговременно скорректировать тактику управления, принять соответствующие превентивные меры. Кроме того, контроллинг обеспечивает самоконтроль и личную ответственность каждого работника за состояние дел на его участке [18].

Для проведения контроллинга требуется применение особой формы учета показателей деятельности предприятия – управленческого учета. Он отличается от бухгалтерского учета тем, что ориентирован на внутренние потребности менеджеров в информации и потому должен отражать показатели затрат, доходов, прибыли по центрам их формирования.

Управленческий учет характерен тем, что в основе классификации затрат, лежит принцип причинно-следственной связи, т.е. все виды затрат группируются таким образом, чтобы четко была видна их зависимость от определенных решений.

Вся совокупность затрат в системе контроллинга **разделяется на две группы:**

- прямые (чисто производственные) или переменные затраты;
- затраты на организацию и подготовку производства или постоянные затраты.

Переменные затраты являются одновременно и базой для расчета нижней границы цены продукции (работ, услуг), а превышение выручки от реализации над прямыми переменными затратами называется **суммой покрытия**. Эта часть цены должна покрывать постоянные затраты и обеспечивать запланированную прибыль. После компенсации всех переменных затрат управление прибылью концентрируется на постоянных затратах, снижение которых и является главным фактором роста прибыли.

Аналитическим показателем служит соотношение между суммой покрытия и чистым оборотом по реализации продукции (за вычетом НДС и других налоговых надбавок к ценам). Как правило, он осуществляется графическим методом путем нахождения **точки безубыточности производства продукции**.

Контроллинг охватывает и сферу движения денежных потоков на предприятии с целью исключения проблем с ликвидностью.

Важное место в организации финансового контроля является его концентрация в зависимости от отрасли промышленного производства: материалоемкое (контроль за использованием материалов, минимизация производственных отходов, разработка безотходных технологий); энергоемкое (контроль за экономией энергии, разработка альтернативных источников энергетических ресурсов); трудоемкое (контроль за экономией заработной платы за счет механизация и автоматизация труда, оптимизации численности); фондоемкость (контроль за эффективностью использования основных производственных фондов, снижением времени простоев оборудования, повышением фондоотдачи).

К управленческим расходам относятся:

– в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, – условно-постоянные косвенные затраты, связанные с управлением организацией, учитываемые на счете 26 «Общехозяйственные затраты» и списываемые в полной сумме при определении финансовых результатов в дебет счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности»;

– в организации, осуществляющей торговую, торгово-производственную деятельность, – расходы, связанные с управлением организацией, учитываемые на счете 44 «Расходы на реализацию» и списываемые в полной сумме при определении финансовых результатов в дебет счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности»;

– в организации – профессиональном участнике рынка ценных бумаг - расходы на осуществление текущей деятельности.

В состав расходов на реализацию включаются:

– в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, – расходы на реализацию, учитываемые на счете 44 «Расходы на реализацию» и относящиеся к реализованной продукции, выполненным работам, оказанным услугам;

– в организации, осуществляющей торговую, торгово-производственную деятельность, – расходы на реализацию, учитываемые на счете 44 «Расходы на реализацию».

В состав прочих расходов по текущей деятельности включаются:

– расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;

– расходы от уступки права требования;

– суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;

- суммы создаваемых резервов под снижение стоимости запасов и восстанавливаемые суммы этих резервов;
- суммы создаваемых резервов по сомнительным долгам и восстанавливаемые суммы этих резервов;
- суммы создаваемых резервов под обесценение краткосрочных финансовых вложений и восстанавливаемые суммы этих резервов (в случае, если организация является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- расходы по аннулированным производственным заказам;
- расходы обслуживающих производств и хозяйств;
- материальная помощь работникам организации, вознаграждения по итогам работы за год;
- не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;
- неустойки, штрафы, пени;
- убыток прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- другие расходы по текущей деятельности.

В состав расходов по инвестиционной деятельности включаются:

- расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;
- суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;
- суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;
- расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
- расходы по договорам о совместной деятельности;
- расходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- суммы создаваемых резервов под обесценение краткосрочных финансовых вложений и восстанавливаемые суммы этих резервов (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения, признаваемые расходами в соответствии с законодательством;
- стоимость инвестиционных активов переданных безвозмездно;

- расходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной недвижимости;
- убыток прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- прочие расходы по инвестиционной деятельности.

В состав **расходов по финансовой деятельности** включаются:

- проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством);
- разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании выкупленных акций) или стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам (при последующей реализации выкупленных акций);
- расходы, связанные с получением во временное пользование (временное владение и пользование) имущества по договору финансовой аренды (лизинга) (если лизинговая деятельность не является текущей деятельностью);
- расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;
- убыток прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- прочие расходы по финансовой деятельности.

3. Экономическое содержание прибыли, ее виды и роль в современных условиях

Конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в прибыли или убытке.

Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности и представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [22].

Прибыль является результатом соединения разных факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательской способности. В комплексе они приносят тот финансовый эффект, который именуется прибылью.

Значение прибыли в деятельности предприятий принято определять следующими характеристиками:

- 1) универсальный показатель, характеризующий эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- 2) главный источник расширения производства и наращивания производственного потенциала;
- 3) источник материального стимулирования работников.
- 4) источник финансирования расходов на содержание учреждений социальной сферы, находящихся на балансе предприятия (поликлиник, здравпунктов, спорткомплексов, детских дошкольных и оздоровительных учреждений, клубов и др.);
- 5) источник выплаты дивидендов акционерам и владельцам предприятий;
- 6) источник налоговых отчислений в государственный бюджет [22].

В современной экономической мысли существуют различные классификации видов прибыли. Изучение подходов и видов классификации видов прибыли выходит за рамки данного курса. Основное внимание при изучении данного вопроса мы уделим существующей практике формирования прибыли.

В соответствии с «Отчетом о прибылях и убытках», утвержденным Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 111, формируются следующие виды прибыли (убытка):

1) **валовая прибыль** = Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг – Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;

2) **прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг** (далее прибыль от реализации продукции) = Валовая прибыль – Управленческие расходы – Расходы на реализацию;

3) **прибыль (убыток) от текущей деятельности** = ± Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг + Прочие доходы по текущей деятельности – Прочие расходы по текущей деятельности;

4) **прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой деятельности** = Доходы по инвестиционной деятельности – расходы по инвестиционной деятельности + Доходы по финансовой деятельности – Расходы по финансовой деятельности;

5) **прибыль (убыток) до налогообложения** = ± Прибыль (убыток) от текущей деятельности ± Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой деятельности;

б) **чистая прибыль (убыток)** = ± Прибыль (убыток) до налогообложения – Налог на прибыль ± Изменение отложенных налоговых активов ± Изменение отложенных налоговых обязательств – Прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли (дохода);

7) **совокупная прибыль (убыток)** = ± Чистая прибыль (убыток) ± Результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) ± Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток);

8) **базовая прибыль (убыток) на акцию;**

9) **разводненная прибыль (убыток) на акцию.**

С 1 января 2012 г. вступило в действие постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 113, которым утверждена Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств. Согласно данной Инструкции **отложенные налоговые активы** отражают сумму налога на прибыль, которая организации будет возмещена в будущих отчетных периодах. **Отложенные налоговые обязательства** отражают сумму налога на прибыль, которую организация должна будет погасить в будущих отчетных периодах.

Отложенные налоги рассчитываются исходя из разниц между учетной прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком).

Разницы между учетной прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) могут быть постоянными и временными. Они возникают при наличии расхождений между правилами признания и оценки доходов и расходов в законодательстве по бухгалтерскому учету и отчетности и в налоговом законодательстве.

Планирование прибыли

Методы планирования финансовых результатов в Республике Беларусь не регламентированы. Традиционно применяют метод прямого счета или аналитический метод.

Метод прямого счета состоит в том, что на планируемый период прибыль от реализации исчисляется по каждому изделию или группам однородных изделий как разница между объемом их реализации в отпускных ценах (без косвенных налогов) и полной себестоимостью, а затем результаты суммируются в целом по предприятию.

Общая сумма прибыли от реализации корректируется с учетом прибыли в остатках готовой продукции на начало «+» и конец «–» планируемого периода [1].

Аналитические методы находят применение при планировании прибыли в отраслях с широким ассортиментом продукции, а также как дополнение к прямому методу.

Базой расчета служат затраты на 1 тыс. руб. товарной продукции, базовая рентабельность, совокупность отчетных показателей деятельности предприятия [1].

С учетом затрат на 1 тыс. руб. товарной продукции прибыль планируется по всему выпуску товарной продукции. Расчет выполняется как

$$П = \frac{T(1000 - З)}{1000}, \quad (2.55)$$

где $П$ – прибыль от выпуска товарной продукции;

T – товарная продукция в ценах реализации;

$З$ – затраты, руб. на 1 тыс. руб. товарной продукции, в ценах реализации.

Полученный результат корректируется на изменение прибыли в переходящих остатках готовой продукции на начало и конец планируемого периода.

На основе базовой рентабельности планируют прибыль по сравнимой товарной продукции, прибыль в переходящих остатках готовой продукции и прибыль от реализации в планируемом году. Расчет ведется раздельно по сравнимой и несравнимой продукции.

Для планирования конечного финансового результата кроме прибыли от реализации планируются суммы доходов и расходов по финансовой, инвестиционной и иной деятельности. Это разносторонний процесс, при котором учитываются различные факторы.

При планировании прибыли возможно использование и других методов: метод экстраполяции; нормативный метод; метод планирования прибыли с использованием системы взаимосвязи издержек объема реализации и прибыли, метод прогнозирования денежного потока и др.

Распределение прибыли

Наибольшей свободой обладает предприятие в части распределения и использования чистой прибыли. Распределение и использование чистой прибыли регулируется Уставом предприятия, решением собрания акционеров, учетной политикой и другими документами внутреннего пользования. В общем, чистую прибыль предприятия после уплаты установленных законодательством платежей за сверхлимитные расходы можно подразделить на две части: используемую на увеличение имущества (накопление); выплачиваемую работникам и собственникам (потребление). Данное распределение чистой прибыли предприятие реализует через образование со-

ответствующих фондов и резервов (фондов накопления и потребления, резервные фонды, другие фонды в соответствии с законодательством и учредительными документами).

Основной целью распределения прибыли является оптимизация пропорций между накоплением и потреблением с учетом обеспечения стратегического развития и роста предприятия. Экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать предприятию выполнение обязательств перед государством и отчисления на производственные, социальные и иные нужды.

Процесс распределения прибыли должен базироваться на следующих **принципах**:

- 1) связь политики распределения прибыли с общей политикой управления прибылью на предприятии;
- 2) приоритетность учета интересов собственников предприятия;
- 3) стабильность политики распределения прибыли;
- 4) предсказуемость политики распределения прибыли;
- 5) оценка эффективности разработанной политики распределения прибыли, которая проводится с использованием показателей:
 - коэффициент капитализации прибыли;
 - коэффициент дивидендных выплат;
 - коэффициент участия персонала в прибыли [22].

Тема 2.6

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

1. Сущность и виды инвестиций.
2. Инвестиционная политика предприятия: содержание, принципы формирования, этапы.
3. Сущность капитальных вложений, источники их финансирования.
4. Инвестиции предприятия в ценные бумаги.

1. Сущность и виды инвестиций

В наиболее широкой трактовке инвестиции представляют собой все вложения, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе [1].

Инвестиции предприятия представляют собой вложение капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) его хозяйственной деятельности с целью получения прибыли, а также достижения иного эко-

номического или внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [14].

Под **инвестициями** понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата. Под **инвестиционной деятельностью** понимаются действия инвестора по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

Объектами инвестиционной деятельности являются:

- недвижимое имущество, в том числе предприятие как имущественный комплекс;
- ценные бумаги;
- интеллектуальная собственность.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих **формах**:

- создание юридического лица;
- приобретение имущества или имущественных прав, а именно:
 - доли в уставном фонде юридического лица, включая случаи увеличения уставного фонда юридического лица;
 - недвижимости;
 - ценных бумаг;
 - прав на объекты интеллектуальной собственности;
 - концессий;
 - оборудования;
 - других основных средств.

Источниками инвестиций, если иное не предусмотрено законодательными актами Республики Беларусь, могут являться:

- собственные средства инвесторов, включая амортизационные фонды, прибыль, оставшаяся после уплаты налогов и других обязательных платежей, в т.ч. средства, полученные от продажи долей в уставном фонде юридического лица;
- заемные и привлеченные средства, включая кредиты банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, займы учредителей

(участников) и других юридических и физических лиц, облигационные займы.

В целях учета, анализа и планирования инвестиции классифицируют по различным критериям (рис. 2.4) [1].

| | | |
|-------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Объект вложений | Реальные | Валовые |
| | | Чистые |
| | Финансовые, в том числе портфельные | |
| | Интеллектуальные | |
| Способ финансирования | Прямые | |
| | Косвенные | |
| Сроки финансирования | Краткосрочные | |
| | Среднесрочные | |
| | Долгосрочные | |
| Форма собственности инвестора | Государственные | |
| | Частные | |
| | Совместные | |
| | Иностранные | |
| Степень риска вложений | Низкорисковые | |
| | Безрисковые | |
| | Высокорисковые (венчурные) | |
| Региональный признак | Внешние (зарубежные) | |
| | Внутренние | |
| Стадия финансирования | Начальные | |
| | Экстенсивные | |
| | Репривестиции | |
| | Брутто-инвестиции | |

Рис. 2.4. Классификация инвестиций по различным критериям

В приведенной классификации центральным звеном является деление инвестиций на реальные, финансовые и интеллектуальные.

Реальные инвестиции рассматриваются как долговременные вложения средств в конкретный проект, обычно связанный с приобретением и умножением реальных активов (движимого и недвижимого имущества). К ним относится совокупность затрат, направленных на создание нового, реконструкцию и расширение действующего капитала, функционирующего в производственной и непроизводственной сферах экономики (все виды проектно-изыскательских, строительно-монтажных и геолого-разведочных работ, подготовка строительства, затраты на приобретение машин, оборудования, создание материальных резервов и др.).

Реальные валовые инвестиции характеризуют общий объем средств, направляемых на создание новых, а также реконструкцию, расширение, техническое перевооружение и возмещение действующих мощностей.

Реальные чистые инвестиции представляют средства, вкладываемые только во вновь создаваемый капитал; они меньше валовых на величину амортизационных отчислений на покрытие износа основных фондов.

Реальные инвестиции осуществляются предприятиями в разнообразных формах, основными из которых являются (рис. 2.5) [14].



Рис. 2.5. Основные формы реального инвестирования

1. **Приобретение целостных имущественных комплексов.** Представляет собой инвестиционную операцию крупных предприятий, обеспечивающую отраслевую, товарную или региональную диверсификацию. Эта форма реальных инвестиций обычно обеспечивает возрастание совокупной стоимости активов обоих предприятий за счет возможностей более эффективного использования их общего финансового потенциала, взаимодополнения технологий и номенклатуры выпускаемой продукции, возможностей снижения уровня операционных затрат, совместного использования сбытовой сети.

2. **Новое строительство.** К новому строительству предприятие прибегает при кардинальном увеличении объемов своей основной деятельности, ее отраслевой, товарной и региональной диверсификации.

3. **Перепрофилирование.** Инвестиционная операция, обеспечивающая полную смену технологии производственного процесса для выпуска новой продукции.

4. **Реконструкция.** Инвестиционная операция, связанная с существенным преобразованием всего производственного процесса на основе современных научно-технических достижений.

5. **Модернизация.** Инвестиционная операция, связанная с совершенствованием и проведением активной части производственных основных средств в состояние, соответствующее современному уровню развития технологических процессов.

6. **Обновление отдельных видов оборудования.** Инвестиционная операция, связанная с заменой (в связи с физическим износом) или дополнением (в связи с ростом объемов деятельности) имеющегося парка оборудования.

7. **Инновационное инвестирование в нематериальные активы.** Инвестиционная операция, направленная на использование новых научных и технологических знаний. Формы: 1) приобретение готовой научно-технической продукции и других прав; 2) разработка новой научно-технической продукции.

8. **Инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов.** Инвестиционная операция, направленная на расширение объема используемых операционных оборотных активов предприятия, обеспечивающую тем самым необходимую пропорциональность в развитии внеоборотных и оборотных операционных активов. Необходимость этой формы инвестирования связана с тем, что любое расширение производственного потенциала, обеспечиваемое выше рассмотренными формами реаль-

ного инвестирования, определяет возможность выпуска дополнительного объема продукции.

Все перечисленные формы реального инвестирования могут быть сведены к трем основным его направлениям: **капитальному инвестированию** или **капитальным вложениям** (первые шесть форм); **инновационному инвестированию** (седьмая форма); **инвестированию прироста оборотных активов** (восьмая форма).

Финансовые инвестиции – вложения средств в различные финансовые активы, среди которых наиболее значимую долю занимают ценные бумаги (портфельные инвестиции).

Формы финансового инвестирования: вложение капитала в уставные фонды совместных предприятий; вложение капитала в доходные виды денежных инструментов (основной вид – депозит); вложение капитала в доходные виды фондовых инструментов (различные виды ценных бумаг, свободно обращающихся на фондовом рынке).

Интеллектуальные инвестиции (инвестиции в нематериальные активы) предусматривают вложения средств в развитие научных исследований, подготовку специалистов, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок и т.п.

2. Инвестиционная политика предприятия: содержание, принципы формирования, этапы

Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости [14].

Разработка общей инвестиционной политики предприятия охватывает девять основных этапов (рис. 2.6) [14].

На **первом этапе** формирования инвестиционной политики проводится всесторонняя оценка внутреннего инвестиционного потенциала: изучаются общий объем инвестиционной деятельности, темпы динамики этого показателя в сопоставлении с темпами развития совокупной суммой операционных активов, собственного капитала и объема реализации; исследуется соотношение отдельных направлений инвестиционной деятельности, объемов реального и финансового инвестирования; рассматривается уровень диверсификации инвестиционной деятельности в отраслевом и региональном разрезах; изучается динамика объема и со-

става инвестиционных ресурсов, их соответствие общей политике формирования капитала; определяется соотношение собственного и заемного капитала; определяется эффективность инвестиционной деятельности предприятия.

На **втором этапе** изучаются правовые условия инвестиционной деятельности в целом и в разрезе отдельных форм инвестирования; анализируются текущая конъюнктура инвестиционного рынка и факторы ее определяющие; прогнозируется ближайшая конъюнктура инвестиционного рынка в разрезе отдельных его сегментов.

На **третьем этапе** осуществляется синхронизация стратегических и тактических целей развития предприятия, обеспечиваемых его инвестиционной деятельностью.



Рис. 2.6. Основные этапы формирования инвестиционной политики предприятия

В процессе реализации **четвертого этапа** прогнозируется потенциальная возможность формирования инвестиционных ресурсов за счет собственных финансовых источников. Также определяется возможность и целесообразность привлечения для инвестиционной деятельности заемных средств. В процессе оптимизации структуры источников формирования инвестиционных ресурсов обеспечивается рациональное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

В зависимости от уровня рисков, принимаемых на себя предприятием, различают **три основных типа политики** формирования инвестиционных ресурсов.

Консервативная политика формирования инвестиционных ресурсов ориентируется преимущественно на собственные внутренние источники их привлечения. Такая политика обеспечивает высокий уровень финансовой безопасности, однако существенно ограничивает инвестиционные возможности по развитию предприятия.

Умеренная политика формирования инвестиционных ресурсов ориентируется на целевую структуру капитала по предприятию в целом. Такая целевая структура капитала определяется на основе механизма финансового левириджа и уравнивает показатели темпов развития предприятия и его финансовой безопасности примерно на среднеотраслевом уровне.

Агрессивная политика формирования инвестиционных ресурсов ориентируется преимущественно на заемные источники их привлечения. При такой политике высокая инвестиционная активность предприятия сопровождается генерированием риска потери финансовой устойчивости в процессе инвестиционной деятельности.

На **пятом этапе** формирования общей инвестиционной политики предприятия определяется целевая функция его инвестиционной деятельности по критерию соотношения уровня ее доходности и риска.

На **шестом этапе** определяется соотношение объемов реального и финансового инвестирования в процессе предстоящей его инвестиционной деятельности. Оптимизация этого соотношения зависит от ряда факторов: функциональной направленности деятельности; стадии жизненного цикла предприятия; размеров предприятия; характера стратегических изменений операционной деятельности; прогнозируемых процентных ставок и темпов инфляции.

На **седьмом этапе** исследуются целесообразность отраслевой концентрации или диверсификации инвестиционной деятельности, форм диверсификации в рамках определенной группы отраслей и не связанных между собой групп отраслей.

Восьмой этап – необходимость осуществления этого этапа разработки инвестиционной политики предприятия определяются двумя основными условиями: размером предприятия и продолжительностью функционирования предприятия.

В процессе последнего **девятого этапа** обеспечивается согласованность отдельных направлений инвестиционной политики по объемам, срокам реализации и другим направлениям. При больших объемах инвестиционной деятельности производится дифференциация в разрезе реального и финансового инвестирования.

Инвестиционная деятельность предприятия подвергается воздействию ряда факторов как внешних, так и внутренних (табл. 2.3) [1].

Таблица 2.3

Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную деятельность предприятия

| Внешние факторы | Внутренние факторы |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – степень совершенства налоговой системы; – нормативно-правовое обеспечение инвестиционной деятельности; – степень участия государства; – уровень инфляции; – состояние и динамика развития экономики страны; – инвестиционная политика государства; – создание условий для привлечения иностранного капитала | <ul style="list-style-type: none"> – степень риска вложения инвестиций; – размеры (масштабы) предприятия; – финансовое состояние субъекта; – применяемые методы начисления амортизационных отчислений; – научно-техническая политика предприятия; – инвестиционная политика предприятия; – организационно-правовая форма хозяйствования |

3. Сущность капитальных вложений, источники их финансирования

Вложения в основной капитал предприятия называются капитальными вложениями, а затраты – инвестиционными.

Под **капитальными вложениями** понимается часть ВВП, а также иностранные инвестиции, направляемые на создание и обновление основных фондов и на прирост оборотных средств. Капитальные вложения в основные средства представляют собой затраты на создание новых, техниче-

ское перевооружение, реконструкцию и расширение действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения. К капитальным вложениям относятся также затраты на проектно-изыскательские работы, НИОКР, улучшение экологической обстановки и др.

Финансирование основного капитала – это процесс финансового (денежного) воспроизводства основного капитала предприятия [1]. Финансирование основного капитала является составной частью инвестиционной деятельности предприятия, представляя собой процесс использования совокупных материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направляемых на увеличение основного капитала и создание новых объектов основных средств.

Материальной основой финансирования капитальных вложений на уровне государства является ВВП (часть национального дохода, которая не используется на текущее потребление). Национальный доход представляет собой главный источник финансирования расширенного воспроизводства основного капитала.

Большую роль в восстановлении основного капитала занимают амортизационные отчисления. **Амортизационные отчисления** – это денежное выражение той части объектов основных средств, которая в процессе производства изнашивается физически и морально и постепенно переносит свою стоимость на готовую продукцию. В результате понижается реальная балансовая стоимость объектов основных средств. Накапливаясь, амортизационные отчисления формируют **амортизационный фонд**. Он создается на предприятии для возмещения стоимости объектов основных средств, выбывших вследствие физического и морального износа.

Кроме того, источником расширенного воспроизводства могут быть зарубежные займы и инвестиции.

В наиболее общем виде источники финансирования основного капитала предприятия можно классифицировать на основе разных критериев (табл. 2.4) [15].

В Республике Беларусь в 2011 г. использовано 90,8 трлн руб. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 113,3% к уровню 2010 г. Снижение темпов роста инвестиций в основной капитал по сравнению с прошлогодними (115,8%) темпами в определенной мере обусловлено осуществлением политики сжатия внутреннего спроса, оптимизацией финансирования государственных программ и сокращением расходов бюджета на эти цели. Удельный вес инвестиций в основной капитал

составил 33,1% от ВВП, т.е. практически каждый третий рубль является инвестиционным.

Таблица 2.4

Источники финансирования капитальных вложений

| Источники финансирования кап. вложений | Форма привлечения средств | Факторы, влияющие на объем источников |
|--|---|---|
| Собственные средства | <ul style="list-style-type: none"> – прибыль; – амортизация; – акционерный капитал | <ul style="list-style-type: none"> – результаты деятельности предприятия; – степень и скорость износа основных фондов; – амортизационная политика предприятия; – формы организации предприятия; – развитость рынка ценных бумаг и др. |
| Государственные средства | <ul style="list-style-type: none"> – бюджетные ассигнования; – целевые бюджетные фонды; – прочие государственные средства | <ul style="list-style-type: none"> – намеченные государственные программы; – наличие бюджетных средств (дефицит, профицит); – масштаб и специфика проектов; – стратегическая позиция предприятия; – производство новых видов продукции |
| Заемные средства | <ul style="list-style-type: none"> – банковские кредиты; – эмиссия долговых ценных бумаг; – коммерческие кредиты; – зарубежные кредиты; – прочие средства на возвратной основе | <ul style="list-style-type: none"> – стоимость источников финансирования; – гарантии возврата средств; – развитость рынка ценных бумаг; – налоговые льготы; – инвестиционная привлекательность страны-реципиента; – межправительственные соглашения |
| Альтернативные источники | <ul style="list-style-type: none"> – лизинг; – факторинг; – форфейтинг; – венчурный капитал | <ul style="list-style-type: none"> – развитость финансового сектора; – спектр банковских услуг; – стоимость источников финансирования; – привлекательность проектов; – налоговые льготы |

4. Инвестиции предприятия в ценные бумаги

Инвестиции в ценные бумаги – вложения средств в ценные бумаги с целью получения дохода, который является дополнительным источником финансовых ресурсов инвестора. Инвестиции в ценные бумаги относятся к финансовым инвестициям и в их составе образуют специфический вид инвестиций – портфельные инвестиции [15].

В Республике Беларусь юридические лица могут работать с государственными и корпоративными облигациями, векселями, чеками, депозит-

ными сертификатами, коносаменами, акциями, опционами, фьючерсами и отдельными приватизационными ценными бумагами.

Вложения в ценные бумаги различного вида, срока обращения, уровня ликвидности и доходности, управляемые как единое целое, формируют **фондовый портфель** предприятия. Сочетание ценных бумаг с различными экономическими характеристиками позволяет сформировать такой инвестиционный портфель, которого невозможно достигнуть при инвестировании в отдельные виды ценных бумаг. Портфельный подход является общепризнанным в мировой практике, т.к. позволяет улучшить условия инвестирования капитала.

Принципы формирования фондового портфеля:

1. **Безопасный.** Характеризуется неуязвимостью портфеля от потрясений на рынке со стабильным получением дохода. Данное качество достигается, как правило, в ущерб доходности и росту вложений.

2. **Ликвидный.** Под ликвидностью понимают способность финансового инструмента (или в целом портфеля) достаточно быстро превращаться в денежные средства без существенных потерь в стоимости и при относительно низких затратах на реализацию.

3. **Доходный.** Характеризуется способностью портфеля приносить текущие доходы или прирост капитала.

Основные типы фондовых портфелей:

1. **Портфель дохода.** Портфель, ориентированный на получение высоких текущих доходов. Отношение стабильно выплачиваемого дохода к курсовой стоимости ценных бумаг, входящих в портфель, растет медленнее, чем величина дохода.

2. **Портфель роста.** Состоит из ценных бумаг с быстро растущей на рынке курсовой стоимостью. Портфель отражает стремление инвестора к увеличению своего капитала, а не к большим доходам.

3. **Сбалансированный портфель.** Дает возможность совместить приращение капитала с получением высоких доходов, обеспечить достаточно равномерное поступление денежных средств по ценным бумагам с разными сроками обращения [1].

Виды инвестиционных портфельных стратегий:

1. **Умеренная портфельная стратегия.** Характеризуется ситуацией, при которой инвестор идет на умеренный риск при использовании не только надежных ценных бумаг, но и рискованных фондовых инструментов. Данная стратегия направлена на средний прирост капитала.

2. **Консервативная портфельная стратегия.** Характеризуется ситуацией, при которой инвестор идет на минимальный риск, используя надежные, но мало доходные или медленно растущие по доходу ценные бумаги.

3. **Агрессивная портфельная стратегия.** Характеризуется ситуацией, при которой инвестор стремится получить максимальный доход, склонен рисковать и часто менять структуру фондового портфеля [15].

Процесс формирования портфеля ценных бумаг включает несколько этапов:

1 этап. Анализ финансового рынка, инвестиционных качеств ценных бумаг, финансового состояния компаний-эмитентов и т.д.

2 этап. Установка инвестиционных целей и выбор оптимального типа фондового портфеля.

3 этап. Расчет приемлемого соотношения в портфеле ценных бумаг риска и доходности.

4 этап. Определение первоначального состава портфеля с учетом выбранной предприятием инвестиционной стратегии.

5 этап. Выбор схемы дальнейшего управления фондовым портфелем (схема фиксированной суммы, схема фиксированной пропорции, схема плавающей пропорции) [1].

Тема 2.7

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

1. Оценка и анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.
2. Оценка финансовой устойчивости предприятия.
3. Оценка деловой активности предприятия.
4. Система показателей рентабельности, методика их расчета.
5. Нормативное правовое регулирование оценки платежеспособности и анализа финансового состояния субъектов хозяйствования в Республике Беларусь.

В современной экономической литературе не существует единого подхода относительно количества и классификации показателей, необходимых для оценки финансового состояния предприятия. Наиболее полной на наш взгляд является классификация, в которой выделяются 4 группы коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия [24]:

- показатели оценки ликвидности и платежеспособности;
- показатели оценки финансовой устойчивости;

- показатели оценки деловой активности;
- показатели оценки рентабельности.

1. Оценка и анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Наиболее полную характеристику финансового состояния дает анализ ликвидности, которую можно рассматривать с двух сторон:

- как время, необходимое для обращения актива в денежную форму;
- как вероятность продать актив по определенной цене.

Широко используемый в западной практике показатель ликвидности – величина чистого оборотного капитала, представляющая собой превышение текущих активов над текущими обязательствами. Классическим способом оценки ликвидности является расчет коэффициентных показателей.

Однако при интерпретации данного показателя аналитик должен иметь в виду следующие возможности: кредитная линия также может быть использована для погашения текущих обязательств; дебиторская задолженность может иметь постоянно возобновляемый характер; величина запасов зависит от метода оценки, а также является производной от объема продаж, а не величины кредиторской задолженности.

Ограничения использования коэффициентов ликвидности:

- ликвидность зависит в большей степени от будущих денежных потоков, чем от остатков денежных средств и денежных эквивалентов;
- денежные средства – наиболее ликвидные текущие активы, необходимые для погашения обязательств. Исключение – суммы, зарезервированные для особых целей;
- эквиваленты денежных средств – вложения временно свободных денежных средств с целью получения прибыли, должны быть краткосрочными и высоконадежными, что позволяет легко и без потерь превратить их в денежную форму;
- дебиторская задолженность должна учитываться за вычетом резервов по безнадежным долгам и сумм, подлежащим взысканию в период, превышающий год;
- запасы могут быть отнесены к текущим активам, если они не превышают текущие потребности. Сверхнормативные запасы должны быть исключены;
- расходы будущих периодов могут рассматриваться как текущие активы в силу того, что они представляют собой авансовые платежи за услуги и поставки, которые в противном случае требовали текущих денежных расходов;

- текущие отсрочки налоговых платежей являются не более реальными текущими активами, чем текущая задолженность по уплате налогов – реальными текущими пассивами;
- существуют особенности деятельности страховых, финансовых, лизинговых и других компаний;
- текущие обязательства, которые предполагается рефинансировать, рассматриваются как долгосрочные пассивы;
- намерения администрации могут служить основанием для пересмотра подходов к оценке ликвидности;
- детерминированная связь между остатками по статьям оборотных активов и распределение будущих денежных потоков отсутствует;
- при ориентации на оптимизацию запасов и дебиторской задолженности предприятие отдает приоритет эффективному и прибыльному использованию активов, а не поддержанию ликвидности;
- при нормальном функционировании предприятия текущие активы обращаемы, а текущие пассивы выступают в качестве источников финансирования [24].

Для полной оценки ликвидности необходимо:

- 1) установить **качество текущих активов и характер текущих пассивов**, которые включаются в расчет коэффициентов ликвидности;
- 2) **рассчитать время оборота** этих активов и пассивов, т.е. средний промежуток времени, необходимый, чтобы обратить дебиторскую задолженность и запасы в денежные средства, и время, которое может занять оплата текущих пассивов.

Достижению первой цели может служить:

- 1) использование индекса ликвидности: соотношение текущих активов взвешенных по длительности периода обращения их в денежную форму и их абсолютной величины. Анализируется динамика данного показателя: его рост является отрицательной тенденцией;
- 2) проведение анализа ликвидности баланса – сравнение средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания сроков.

Ликвидность баланса предприятия можно определить как характеристику, показывающую теоретическую учетную возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои обязательства, а также степень покрытия обязательств активами на различных платежных горизонтах.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. В качестве исходных данных используется бухгалтерский баланс (форма № 1).

Расчет активов и пассивов баланса в целях анализа ликвидности и методика их группировки приведена в табл. 2.5.

В графе 3 табл. 5. представлены условия абсолютной ликвидности баланса. Выполнение первых двух неравенств характеризует текущую ликвидность баланса предприятия. Выполнение третьего и четвертого неравенства характеризуют перспективную ликвидность, причем соблюдение четвертого неравенства свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у предприятия собственных оборотных средств:

$$L_{мск} = (A_1 + A_2) - (П_1 + П_2), \quad (2.56)$$

$$L_{пер} = A_3 - П_3. \quad (2.57)$$

Таблица 2.5

Распределение активов и пассивов для оценки ликвидности бухгалтерского баланса

| Группа активов | Состав | Условие | Группа пассивов | Состав |
|----------------|---|---------|-----------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| A1 | Наиболее ликвидные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | \geq | П1 | Наиболее срочные обязательства (до 3-х месяцев): кредиторская задолженность; ссуды, непогашенные в срок, просроченная задолженность перед бюджетом и др. |
| A2 | Быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность сроком погашения в течение 12 месяцев после отчетной даты и прочие оборотные активы | \geq | П2 | Краткосрочные пассивы (от 3 до 6 месяцев): краткосрочные кредиты и займы |
| A3 | Медленнореализуемые активы: запасы и затраты (за вычетом расходов будущих периодов), долгосрочные финансовые вложения (за вычетом вложений в уставные фонды других предприятий) | \geq | П3 | Долгосрочные пассивы: долгосрочные кредиты и займы |

| | | | | |
|----|--|---|----|---|
| А4 | Трудно реализуемые активы: прочие статьи баланса | < | П4 | Постоянные пассивы: собственные источники и др. краткосрочные обязательства |
|----|--|---|----|---|

Источник: составлено на основании [24]

Когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут возместить более ликвидные.

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин для комплексной оценки ликвидности баланса предлагают рассчитывать коэффициент общей ликвидности баланса:

$$K_{об} = \frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3}. \quad (2.58)$$

Условием ликвидности баланса является

$$K_{об} \geq 1. \quad (2.59)$$

Данный коэффициент показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных и среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. С помощью данного показателя оценивается изменение финансовой ситуации на предприятии с точки зрения ликвидности. Коэффициент общей ликвидности баланса применяется также при выборе наиболее надежного партнера из множества потенциальных.

Вторая цель достигается расчетом **соотношения ежедневных закупок и средней величины кредиторской задолженности**, а также показателей **оборачиваемости**.

К обобщающим показателям оценки ликвидности и платежеспособности предприятия относятся следующие (табл. 2.6)

1.1. Величина собственных оборотных средств. Показатель характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником финансирования текущих активов предприятия (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, зависящий от структуры активов и источников средств. При прочих рав-

ных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных оборотных средств является прибыль.

Таблица 2.6

Основные показатели оценки ликвидности и платежеспособности

| Наименование показателя и рекомендуемое значение | Методика расчета |
|--|--|
| 1.1. Величина собственных оборотных средств $\{> 0\}$ | Собственный капитал – Долгосрочные активы |
| 1.2. Маневренность собственных оборотных средств $\{0 – 1\}$ | Денежные средства / Функционирующий капитал |
| 1.3. Коэффициент текущей ликвидности $\{> 2\}$ | Оборотные активы / Краткосрочные обязательства |
| 1.4. Коэффициент быстрой ликвидности $\{> 1\}$ | Оборотные активы за минусом запасов / Краткосрочные обязательства |
| 1.5. Коэффициент абсолютной ликвидности $\{0,05 – 0,1\}$ | (Денежные средства + Финансовые вложения): Краткосрочные обязательства |
| 1.6. Доля оборотных средств в активах | Оборотные активы / Активы |
| 1.7. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $\{> 0,1\}$ | Собственные оборотные средства / Оборотные активы |
| 1.8. Доля запасов в оборотных активах | Запасы / Оборотные активы |
| 1.9. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов $\{> 0,5\}$ | Собственные оборотные средства / Запасы |
| 1.10. Коэффициент покрытия запасов $\{> 1\}$ | «Нормальные» источники покрытия / Запасы |

Источник: составлено на основании [24]

Не следует смешивать понятия «оборотные средства» и «собственные оборотные средства». Первый показатель характеризует активы предприятия (второй раздел актива баланса), второй – источники средств, а именно часть собственного капитала предприятия, рассматриваемую как источник покрытия текущих активов. Теоретически (иногда и практически) возможна ситуация, когда величина текущих обязательств превышает величину текущих активов. С позиции теории такая ситуация аномальна, поскольку в этом случае одним из источников покрытия внеоборотных активов является краткосрочная кредиторская задолженность. Финансовое положение предприятия в этом случае рассматривается как неустойчивое; требуются немедленные меры по его исправлению.

1.2. Маневренность собственных оборотных средств характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается предприятием самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока ежедневная потребность предприятия в свободных денежных ресурсах.

1.3. Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее (по крайней мере теоретически). Размер превышения и задается коэффициентом текущей ликвидности. Значение показателя может варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция.

1.4. Коэффициент быстрой ликвидности. По смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но (что гораздо более важно) и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению. Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности связан с ростом неоправданной дебиторской задолженности, это не характеризует деятельность предприятия с положительной стороны.

1.5. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. На практике желательно проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным

анализом доступных данных по предприятиям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

1.6. **Доля оборотных средств в активах** характеризует относительную величину оборотного капитала предприятия.

1.7. **Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами** характеризует долю оборотных средств предприятия, профинансированных за счет собственных средств.

1.8. **Доля запасов в оборотных активах** характеризует структурное состояние текущих активов. Высокая доля запасов часто рассматривается как показатель низкой ликвидности предприятия, однако это может быть обусловлено и отраслевой спецификой производства.

1.9. **Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов** характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния предприятий торговли.

1.10. **Коэффициент покрытия запасов** рассчитывается соотношением величины «нормальных» источников покрытия запасов и суммы запасов. Если значение этого показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние предприятия рассматривается как неустойчивое.

2. Оценка финансовой устойчивости предприятия

Важнейшей характеристикой финансового состояния предприятия является стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов.

Финансовая устойчивость предприятия понимается как характеристика риска несостоятельности предприятия, его способности, по крайней мере, не ухудшать свое состояние в процессе деятельности.

В частности, Г.В. Савицкая под финансовой устойчивостью понимает «...способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска».

В.В. Ковалев рассматривает финансовую устойчивость в долгосрочном и краткосрочном аспектах [18].

В долгосрочном аспекте финансовая устойчивость – «...стабильность деятельности предприятия с позиции долгосрочной перспективы. Она связана прежде всего с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов».

В краткосрочном аспекте, в зависимости от соотношений производственных запасов собственных оборотных средств и нормальных источников формирования запасов, выделяются следующие **типы краткосрочной (текущей) финансовой устойчивости**:

1. **Абсолютная краткосрочная финансовая устойчивость**: величина собственных оборотных средств превышает производственные запасы, т.е. предприятие не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация не может рассматриваться как идеальная, поскольку означает нежелание или неумение менеджеров использовать внешние источники средств для финансирования основной деятельности.

2. **Нормальная краткосрочная финансовая устойчивость**: для покрытия запасов используются различные нормальные источники средств – собственные и привлеченные.

3. **Неустойчивое текущее финансовое положение**: предприятие для финансирования части запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся нормальными, т.е. обоснованными.

4. **Критическое текущее финансовое положение**: в условиях неустойчивого текущего финансового положения предприятие; имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженность. Данная ситуация означает, что предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами. В условиях рыночной экономики при хроническом повторении ситуации предприятие должно быть объявлено банкротом.

Показатели оценки финансовой устойчивости, иначе называемые коэффициентами структуры капитала, характеризуют структуру долгосрочных пассивов. Вместе и по отдельности они позволяют оценить, в состоянии ли предприятие поддерживать сложившуюся структуру источников средств (табл. 2.7).

2.1. **Коэффициент концентрации собственного капитала** (финансовой автономии) характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансовоустойчивым, стабильным и независимым от внешних кредитов является предприятие.

2.2. **Коэффициент финансовой зависимости** является дополнением к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы или до 100%, это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие.

2.3. **Коэффициент маневренности собственного капитала** показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая – капитализирована. Значение этого показателя может ощутимо варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

Таблица 2.7

Основные показатели оценки финансовой устойчивости

| Наименование показателя и рекомендуемое значение | Методика расчета |
|--|---|
| 2.1. Коэффициент концентрации собственного капитала (финансовой автономии) $\{> 0,5\}$ | Собственный капитал / Совокупный капитал |
| 2.2. Коэффициент финансовой зависимости $\{< 2\}$ | Совокупный капитал / Собственный капитал |
| 2.3. Коэффициент маневренности собственного капитала $\{> 0,5\}$ | Собственные оборотные средства / Собственный капитал |
| 2.4. Коэффициент концентрации заемного капитала $\{< 0,5\}$ | Заемный капитал / Совокупный капитал |
| 2.5. Коэффициент структуры долгосрочных вложений | Долгосрочные обязательства / Долгосрочные активы |
| 2.6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств $\{> 0,6\}$ | Долгосрочные обязательства / (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал) |
| 2.7. Коэффициент структуры заемного капитала | Долгосрочные обязательства / Заемный капитал |
| 2.8. Коэффициент задолженности $\{< 0,7\}$ | Заемный капитал / Собственный капитал |

Источник: составлено на основании [24].

2.4. **Коэффициент концентрации заемного капитала** характеризует долю имущества предприятия, сформированного за счет заемных средств.

2.5. **Коэффициент структуры долгосрочных вложений.** Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами, т.е. (в некотором смысле) принадлежит им, а не владельцам предприятия.

2.6. **Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств** характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике негативная тенденция, означающая, что предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

2.7. **Коэффициент структуры заемного капитала** показывает, какова доля долгосрочных источников финансирования в общей сумме заемного капитала.

2.8. **Коэффициент задолженности** дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Он означает, сколько заемных средств приходится на каждый рубль собственного капитала, вложенного в активы предприятия.

3. Оценка деловой активности предприятия

В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение предприятия на рынках продукции, труда, капитала. В контексте финансового анализа деловая активность предприятия рассматривается как некоторая характеристика масштаба деятельности предприятия и его способности генерировать в процессе деятельности устойчивый поток доходов безотносительно сопутствующих расходов.

В частности, В.В. Ковалев дает определение, при котором деловая активность предприятия проявляется как характеристика динамичности его развития, достижения поставленных целей, что отражается в натуральных и стоимостных показателях, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта продукции [18].

Оценка деловой активности предприятия включает оценку оборачиваемости средств (активов и источников их формирования) и продолжительности производственно-сбытового цикла.

К обобщающим показателям оценки эффективности использования ресурсов предприятия и динамичности его развития относятся следующие (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Основные показатели оценки деловой активности

| Наименование показателя | Методика расчета |
|---|---|
| 3.1. Фондоотдача | Выручка от продаж / Основные средства |
| 3.2. Оборачиваемость средств в расчетах | Выручка от продаж / Дебиторская задолженность |
| 3.3. Период оборачиваемости средств в расчетах | Число дней в периоде / Оборачиваемость средств в расчетах |
| 3.4. Оборачиваемость запасов | Себестоимость продаж / Величина запасов |
| 3.5. Период оборачиваемости запасов | Число дней в периоде / Оборачиваемость запасов |
| 3.6. Оборачиваемость кредиторской задолженности | Кредиторская задолженность / (Себестоимость продаж : число дней) |
| 3.7. Продолжительность операционного цикла | Оборачиваемость запасов (дн.) + Оборачиваемость дебиторской задолженности |

| | |
|--|--|
| | (дн.) |
| 3.8. Продолжительность финансового цикла | Продолжительность операционного цикла (дн.) – Оборачиваемость кредиторской задолженности (дн.) |
| 3.9. Оборачиваемость собственного капитала | Выручка от продаж / Собственный капитал |
| 3.10. Оборачиваемость активов | Выручка от продаж / Активы |

Источник: составлено на основании [24]

3.1. **Фондоотдача** – величина выручки от продаж, приходящаяся на рубль основных средств.

3.2. **Оборачиваемости средств в расчетах** характеризует скорость оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах.

3.4. **Оборачиваемость запасов** характеризует скорость оборачиваемости производственных запасов в оборотах.

3.6. **Оборачиваемость кредиторской задолженности** характеризуется продолжительностью периода времени, в течение которого счета кредиторов будут оставаться непоплаченными.

Период оборачиваемости средств – это средняя продолжительность их кругооборота, измеряемая временем возврата средней за отчетный период суммы средств предприятия в денежную форму. Оборот средств предприятия находится в прямой зависимости от величины задействованного капитала и, соответственно, связан с размером платы за используемые заемные средства. Чем меньше задействован капитал, тем скорее он обернется и превратится в денежную форму. Соответственно, чем меньше задействованный заемный капитал, тем меньше размер платы за его использование. От оборачиваемости также зависят объем расходов, связанный с владением и хранением товарно-материальных ценностей, и сумма уплачиваемых налогов.

Период оборачиваемости в днях получают путем деления длительности отчетного периода в днях (обычно 360 дней) на число оборотов соответствующего показателя за отчетный период.

3.7 – 3.8. **Продолжительность операционного и финансового циклов (в днях)**. Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены в запасы и дебиторскую задолженность. Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности, представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, т. е. финансовый цикл, меньше на период обращения кре-

диторской задолженности. Сокращение операционного и финансового циклов в динамике рассматривается как положительная тенденция. Если сокращение операционного цикла может быть достигнуто за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, то финансовый цикл может быть сокращен как за счет данных факторов, так и за счет некоторого некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

3.9 – 3.10. **Оборачиваемость собственного капитала и активов** характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия. Рост показателей в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

4. Система показателей рентабельности, методика их расчета

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями. Различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

Экономический эффект – абсолютный, объемный показатель, характеризующий результат деятельности, который может быть просуммирован в пространстве и времени.

Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с расходами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Экономический смысл показателей рентабельности заключается в подсчете прибыли, приходящейся на рубль выручки от продаж, расходов, активов, капитала. Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия.

Рост рентабельности является положительной тенденцией в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом следует помнить, что показатели рентабельности не всегда учитывают особенности деятельности предприятия:

- долгосрочные инвестиции могут снижать показатели рентабельности;

– предприятие может быть высокорентабельным за счет осуществления рискованных проектов, что в итоге может привести к потере финансовой устойчивости;

– расчет рентабельности капитала основывается на учетных, а не рыночных оценках стоимости активов и собственного капитала, следовательно, дает неточный результат.

Показатели рентабельности не имеют рекомендованных значений. Чем выше их величина, тем эффективнее работает предприятие.

К основным показателям данного блока относятся следующие (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Основные показатели оценки рентабельности

| Наименование показателя | Методика расчета |
|--------------------------------------|---|
| Рентабельность продаж | Прибыль от реализации / Выручка от реализации x 100% |
| Рентабельность продукции | Прибыль от реализации / Себестоимость реализованной продукции x 100% |
| Рентабельность производства | Прибыль отчетного периода (П) x 100% / (О _ф + О _с), где О _ф – основные фонды; О _с – оборотные средства |
| Рентабельность основной деятельности | Чистая прибыль / Расходы на производство и сбыт x 100% |
| Рентабельность совокупных активов | Чистая прибыль / Активы x 100% |
| Рентабельность долгосрочных активов | Чистая прибыль / Долгосрочные активы x 100% |
| Рентабельность собственного капитала | Чистая прибыль / Собственный капитал x 100% |

Источник: составлено на основании [24]

4.1. Рентабельность продаж демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия. Рост рентабельности продаж в целом оценивается положительно даже при снижении абсолютных значений прибыли, поскольку указанный факт свидетельствует о наличии благоприятной тенденции в деятельности предприятия: темпы роста прибыли превышают темпы роста выручки от продажи.

4.2. Рентабельность основной деятельности характеризует эффективность основной производственной деятельности предприятия. Расходы на производство и сбыт определяются суммированием себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, управленческих и коммерческих расходов.

4.3. Рентабельность совокупных активов демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем чистой прибыли по отношению к ее совокупным активам. Снижение коэффициента свидетельствует о падении спроса на продукцию и о перенакоплении активов.

4.4. **Рентабельность внеоборотных активов** отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов.

4.5. **Рентабельность собственного капитала** позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия, в сравнении с возможным альтернативным вложением средств в ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственниками предприятия.

Анализируя показатели рентабельности за различные периоды деятельности предприятия, необходимо принимать во внимание особенности этих показателей, существенные для формулирования обоснованных выводов:

- снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности, если предприятие переходит на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие инвестиционных вложений, поскольку показатели рентабельности определяются результативностью работы отчетного периода и не отражает планируемый эффект долгосрочных инвестиций;

- управленческие решения, приносящие высокую норму рентабельности, связаны с высоким риском. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансового рычага – чем выше его значение, тем более рискованным с позиции акционеров и кредиторов является предприятие;

- числитель и знаменатель показателя рентабельности выражены в денежных единицах разной покупательной способности: прибыль отражает результаты деятельности за истекший период; активы и собственный капитал формируются в течение ряда лет и отражаются в учетной оценке, которая может весьма существенно отличаться от текущей.

5. Нормативное правовое регулирование оценки платежеспособности и анализа финансового состояния субъектов хозяйствования в Республике Беларусь

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/206 утверждена Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования (далее Инструкция), осуществляющих свою деятельность на территории Республики Беларусь. Инструкция определяет порядок расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов

хозяйствования и применяется в отношении государственных и негосударственных юридических лиц (кроме бюджетных, страховых организаций, банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, ассоциаций и союзов, казенных предприятий), их обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс, индивидуальных предпринимателей, принявших решение о ведении бухгалтерского учета.

Источником информации для расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования является бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с требованиями национального законодательства по бухгалтерскому учету и отчетности. Расчет коэффициентов платежеспособности и анализ финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования производится на основании бухгалтерского баланса субъекта хозяйствования на последнюю отчетную дату.

Выводы, полученные по результатам расчета коэффициентов платежеспособности субъектов хозяйствования, используются при подготовке предварительных заключений по запросам хозяйственных судов и информации о финансовом состоянии субъектов хозяйствования заинтересованным органам и организациям по их запросам. По результатам анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования проводится подготовка экспертных заключений о финансовом состоянии и платежеспособности субъектов хозяйствования. Выводы, полученные на основе анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования и экспертного заключения, используются в соответствии с законодательством в производстве по делам об экономической несостоятельности (банкротстве) субъектов хозяйствования.

Согласно Инструкции коэффициенты, используемые в качестве показателей для оценки платежеспособности, и их нормативные значения, дифференцированные по видам экономической деятельности, установлены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 140, 5/34926). Значения коэффициентов платежеспособности округляются с точностью до двух знаков после запятой.

Для анализа финансового состояния и оценки платежеспособности субъектов хозяйствования используются следующие коэффициенты:

1. **Коэффициент текущей ликвидности (К1)** определяется как отношение стоимости краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования:

$$K1 = \frac{KA}{KO}, \quad (2.60)$$

где KA – краткосрочные активы (строка 290 бухгалтерского баланса);
 KO – краткосрочные обязательства (строка 690 бухгалтерского баланса).

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K2$) определяется как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за вычетом стоимости долгосрочных активов к стоимости краткосрочных активов:

$$K2 = \frac{СК + ДО - ДА}{КА}, \quad (2.61)$$

где $СК$ – собственный капитал (строка 490 бухгалтерского баланса);
 $ДО$ – долгосрочные обязательства (строка 590 бухгалтерского баланса);
 $ДА$ – долгосрочные активы (строка 190 бухгалтерского баланса).

3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($K3$) определяется как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств субъекта хозяйствования к общей стоимости активов:

$$K3 = \frac{КО + ДО}{ИБ}, \quad (2.62)$$

где $ИБ$ – итог бухгалтерского баланса (строка 300).

При анализе динамики итога бухгалтерского баланса сопоставляются данные на начало и конец отчетного периода. В случае уменьшения (в абсолютном выражении) итога бухгалтерского баланса проводится анализ причин сокращения хозяйственного оборота. При анализе увеличения итога бухгалтерского баланса за отчетный период учитывается влияние переоценки активов, когда изменение их стоимости не связано с осуществлением хозяйственной деятельности.

При рассмотрении структуры бухгалтерского баланса для сопоставимости анализируемых данных по статьям и разделам бухгалтерского баланса на начало и конец отчетного периода определяется их удельный вес к итогу бухгалтерского баланса, который принимается за 100 процентов.

При изменении активов субъекта хозяйствования анализируются их структура и ликвидность, а также причины их изменения.

К высоколиквидным активам субъекта хозяйствования относятся денежные средства и их эквиваленты, а также краткосрочные финансовые вложения. К наиболее трудно реализуемым активам – основные средства и нематериальные активы.

Для определения части краткосрочных обязательств, которая может быть погашена немедленно, используется **коэффициент абсолютной**

ликвидности, определяемый как отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования. Значение коэффициента абсолютной ликвидности должно быть не менее 0,2.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{абсл}$) рассчитывается как отношение суммы краткосрочных финансовых вложений и денежных средств и их эквивалентов к краткосрочным обязательствам по формуле

$$K_{абсл} = \frac{\Phi B_k + ДС}{КО}, \quad (2.63)$$

где ΦB_k – краткосрочные финансовые вложения (строка 260 бухгалтерского баланса);

$ДС$ – денежные средства и их эквиваленты (строка 270 бухгалтерского баланса).

При анализе долгосрочных и краткосрочных активов субъекта хозяйствования учитываются их изменение, движение денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, влияние на них изменения курса белорусского рубля по отношению к иностранной валюте на основании данных отчета о движении денежных средств.

При анализе раздела I бухгалтерского баланса рассматриваются тенденции изменения основных средств (строка 110), нематериальных активов (строка 120), доходных вложений в материальные активы (строка 130), вложений в долгосрочные активы (строка 140), долгосрочных финансовых вложений (строка 150), отложенных налоговых активов (строка 160), долгосрочной дебиторской задолженности (строка 170), прочих долгосрочных активов (строка 180), их удельный вес к итогу долгосрочных активов.

При анализе раздела II бухгалтерского баланса анализируются тенденции изменения запасов (строка 210), долгосрочных активов, предназначенных для реализации (строка 220), расходов будущих периодов (строка 230), налога на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам (строка 240), краткосрочной дебиторской задолженности (строка 250), краткосрочных финансовых вложений (строка 260), денежных средств и их эквивалентов (строка 270), прочих краткосрочных активов (строка 280), их удельный вес к итогу краткосрочных активов.

При анализе краткосрочной дебиторской задолженности оценивается возвратность долгов субъекта хозяйствования.

Причины финансовой неустойчивости субъекта хозяйствования, приведшие к его неплатежеспособности, устанавливаются на основании исследования структуры разделов III – V бухгалтерского баланса.

При исследовании раздела V бухгалтерского баланса субъекта хозяйствования проводится анализ структуры и тенденций изменения краткосрочных обязательств: краткосрочных кредитов и займов (строка 610);

краткосрочной части долгосрочных обязательств (строка 620); краткосрочной кредиторской задолженности (строка 630); обязательств, предназначенных для реализации (строка 640); доходов будущих периодов (строка 650); резервов предстоящих платежей (строка 660); прочих краткосрочных обязательств (строка 670).

Составляется перечень кредиторов субъекта хозяйствования с указанием их полного наименования, места нахождения, сроков и сумм платежей и удельного веса задолженности по каждому кредитору в общей задолженности субъекта хозяйствования. Анализируется наличие и изменение краткосрочной кредиторской задолженности субъекта хозяйствования по налогам и сборам (строка 633), по социальному страхованию и обеспечению (строка 634).

Для анализа финансовых результатов деятельности, структуры и направлений использования полученной прибыли используются данные отчета о прибылях и убытках и отчета об изменении капитала.

При получении субъектом хозяйствования прибыли необходимо провести анализ формирования, распределения и использования прибыли, а также выявить резервы ее роста.

Для оценки результатов деятельности субъекта хозяйствования рассчитываются показатели рентабельности.

В процессе анализа рентабельности организаций, подчиненных государственным органам, осуществляется оценка выполнения доведенных показателей прогноза социально-экономического развития, изучаются их динамика, факторы изменения их уровня и определяются резервы роста рентабельности.

Для оценки эффективности использования средств субъекта хозяйствования проводится анализ деловой активности, который заключается в исследовании динамики коэффициентов оборачиваемости.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (строка 010 отчета о прибылях и убытках) к средней стоимости активов субъекта хозяйствования (строка 300 бухгалтерского баланса, сумма граф 3 и 4, деленная на 2).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (краткосрочных активов) рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (строка 010 отчета о прибылях и убытках) к средней стоимости краткосрочных активов субъекта хозяйствования (строка 290 бухгалтерского баланса, сумма граф 3 и 4, деленная на 2).

Для оценки структуры источников финансирования применяются следующие показатели финансовой устойчивости:

- коэффициент капитализации;
- коэффициент финансовой независимости (автономии).

Коэффициент капитализации рассчитывается как отношение суммы итогов разделов IV и V бухгалтерского баланса (строка 590 и строка 690) к итогу раздела III бухгалтерского баланса (строка 490). Значение коэффициента капитализации должно быть не более 1,0.

Коэффициент финансовой независимости (автономии) рассчитывается как отношение итога раздела III бухгалтерского баланса (строка 490) к итогу бухгалтерского баланса (строка 700). Значение коэффициента финансовой независимости должно быть не менее 0,4 – 0,6.