Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования

«Российский государственный геологоразведочный университет
имени Серго Орджоникидзе»
(МГРИ)

Факультет экономики и управления
Кафедра производственного и финансового менеджмента

«ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Часть 2. Финансовый менеджмент

2-е издание

УЧЕБНИК

Рекомендовано федеральным государственным бюджетным учреждением «Федеральный институт развития образования» (ФГБУ «ФИРО») в качестве учебника для использования в образовательном процессе образовательных организаций, реализующих программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Производственный менеджмент»)

Регистрационный номер рецензии №283 от 28.06.2018 ФГБУ «ФИРО»

Москва 2020

УДК 330.15 / ББК 65.290-2

Учебник выполнен под общей научной редакцией
доктора экономических наук, профессора,
заведующего кафедрой производственного и финансового менеджмента
МГРИ им. Серго Орджоникидзе,
Заслуженного работника высшей школы Российской Федерации
Назаровой Зинаиды Михайловны

Рецензенты:

П.Ф. Анисимов доктор экономических наук, профессор, Российский государственный университет нефти и газа;

А.Ф. Плеханов доктор технических наук, профессор, Российский государственный университет (Технологии. Дизайн. Искусство);

А.В. Силаков доктор экономических наук, Российский государственный университет (Технологии. Дизайн. Искусство);

В.В. Серов профессор, доктор технических наук, Московский государственный университет технологий и управления (ПКУ).

ISBN 978-1-952243-02-8
DOI https://doi.org/10.25726/worldjournals.pro/NR.9781952243028

Производственный и финансовый менеджмент. Учебник. Часть 2. Финансовый менеджмент / Назарова З.М., Косьянов В.А., Забайкин Ю.В., Харламов М.Ф. Рощина О.Е., Шендеров В.И., Лютягин Д.В., Леонидова Ю.А., Кайманов А.А., Корякина Н.А. М.: National Research, 2020. – 348с.

Целью учебника по дисциплине «Производственный и финансовый менеджмент» является подготовка к полноценному и эффективному участию выпускника в управлении предприятием минерально-сырьевого сектора экономики в условиях информационно-деловой среды. В учебнике в кратком и систематическом виде изложено содержание курса «Теория менеджмента» применительно к геологоразведочному производству. Учебник по курсу «Производственный и финансовый менеджмент» издается с целью систематизации вопросов современного менеджмента, которые будут детально изучаться студентами. Достаточно полно излагаются основные функции менеджмента. После каждой темы даны вопросы и тесты, позволяющие контролировать степень усвоения материала. Имеется словарь основных понятий.

Для студентов по направлению подготовки: 38.03.02 «Менеджмент». Профиль подготовки:

«Производственный менеджмент». Уровень основной образовательной программы – бакалавр. Форма обучения – очная, очно-заочная, заочная. Срок освоения ОПОП – 4 года

ISBN 978-1-952243-02-8

© Назарова З.М., Косьянов В.А., Забайкин Ю.В., Харламов М.Ф. Рощина О.Е., Шендеров В.И., Лютягин Д.В., Леонидова Ю.А., Кайманов А.А., Корякина Н.А., 2020
© National Research, 2020

Оглавление

Введение 7
1. Финансовый менеджмент: сущность, структура, эволюция 9
1.1. Сущность финансового менеджмента 9
1.2. Эволюция теории финансового менеджмента 12
1.3. Система базовых (фундаментальных) концепций и моделей финансового менеджмента 18
1.4. Принципы финансового менеджмента 27
1.5. Система, функции и механизм финансового менеджмента 29
1.6. Финансовый механизм и правовое обеспечение финансового менеджмента 38
2. Финансовая политика организации 43
2.1. Сущность финансовой политики организации 43
2.2. Место финансовой политики организации в управлении финансами 46
2.3. Принципы финансовой политики организации (предприятия) 48
2.4. Сущность краткосрочной и долгосрочной политики предприятия 49
2.5. Организация информационного обеспечения долгосрочной финансовой политики 57
3. Финансовая деятельность предприятия 62
3.1. Сущность, задачи, направления финансовой деятельности 62
3.2. Роль финансовой стратегии предприятия 64
3.3. Виды операционной стратегии 73
3.4. Формирование стратегических целей финансовой деятельности 75
3.5. Этапы процесса формирования стратегических целей финансовой деятельности 78
3.6. Процесс принятия стратегических финансовых решений 84
3.7. Методы разработки финансовой стратегии 91
4. Управление денежными средствами предприятия 101
4.1. Понятие, сущность и классификация денежных потоков 101
4.2. Принципы, этапы и модели управления свободными денежными средствами 104
4.3. Модели в управлении денежными средствами 106
5. Управление дебиторской задолженностью 114
5.1. Дебиторская задолженность: содержание, виды 114

5.2. Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности и средств в расчетах 115
5.3. Основные формы рефинансирования дебиторской задолженности предприятия 117
6. Управление капиталом предприятия 123
6.1. Политика управления капиталом на предприятии 123
6.2. Концепция расчета эффекта финансового рычага 129
6.3. Использование в операционном анализе порога рентабельности и запаса финансовой прочности предприятия ... 137
7. Финансы и кредитная система 140
7.1. Сущность и функции финансов 140
7.2. Финансовая политика и управление финансами 142
7.2.1. Государственный бюджет 146
7.2.2. Внебюджетные фонды 150
7.2.3. Финансы предприятий 152
7.2.4. Страхование 155
7.3. Кредит 158
7.3.1. Сущность кредита 158
7.3.2. Современная кредитная система 160
7.4. Финансирование геологоразведочных работ 164
7.4.1. Состав и источники финансирования геологоразведочных работ 164
7.4.2. Оплата выполненных геологоразведочных работ 168
8. Анализ финансового состояния как функция управления финансами геологической организации 173
8.1. Информационная база финансового анализа 177
8.2. Методы и приемы финансового анализа и прогнозирования 179
8.3. Содержание и структура анализа финансового состояния организации 181
8.4. Общая оценка финансового состояния организации и его изменения за отчетный период 183
8.4.1. Аналитические группировки статей пассива баланса 183
8.4.2. Аналитические группировки статей актива баланса 186
8.4.3. Оценка финансового состояния и его изменения за анализируемый период 190
8.5. Анализ финансовой устойчивости организации 194
8.6. Анализ платежеспособности (ликвидности) организации 203

8.7. Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности 211
8.8. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия 223
9. Финансовое планирование на предприятии 253
9.1. Стратегическое финансовое планирование 253
9.2. Бизнес-план как основа сочетания перспективного и текущего планирования 255
9.3. Финансовый план 258
9.4. Оперативное финансовое планирование 260
Контрольные вопросы 264
10. Налогообложение предприятий, функционирующих в минерально-сырьевом комплексе 266
10.1. Организация налоговой системы в РФ 266
10.2. Экономическое содержание налога, порядок исчисления и уплаты налогов 269
10.3. Налоговая политика в области разведки и добычи полезных ископаемых 271
10.4. Налоги, уплачиваемые предприятиями-недропользователями 272
10.4.1. Налоги, включаемые в цену продукции 272
10.4.2. Налоги, относимые на финансовый результат 273
10.4.3. Налоги, включаемые в расходы, связанные с производством и реализацией продукции 277
10.4.4. Недропользовательские платежи 290
10.4.5. Налоги, выплачиваемые предприятиями, выступающими в качестве налоговых агентов 292
11. Международные аспекты финансового менеджмента 306
11.1. Международные стандарты финансовой отчетности 306
11.2. Международные аспекты финансового менеджмента 313
12. Финансовая среда предпринимательства 318
12.1. Роль лизинга в источниках финансирования предпринимательской деятельности 318
12.2. Факторинг и возможность его использования в финансовом обеспечении предпринимательства 321
12.3. Венчурный капитал и возможности его использования в качестве источника финансирования предпринимательской деятельности 325

12.4. Долгосрочные кредиты и их характеристика. Облигации и их виды.....327
Тестовые задания для самопроверки.....331
Список рекомендуемой литературы.....343

Введение

В экономике России происходят коренные преобразования, которые означают возникновение совершенно новой парадигмы экономического, и в первую очередь, финансового знания. Проведение государственной финансовой политики основано на реализации приоритетных направлений развития экономики, росте объема инвестиций, модернизации оборудования и повышении уровня рентабельности предприятий. Становление финансового менеджмента обусловило необходимость осмысления формирования его концептуальных основ, эволюции и инструментарно-методологического аппарата. Многообразие целей развития предприятия обусловливает необходимость системного подхода к финансовому менеджменту и требует комплексных усилий как собственников и управленцев, так и государственной поддержки в связи с рыночным развитием экономики во всех ее сферах, появлением новых форм и условий хозяйствования, расширением объектов предпринимательской деятельности, что способствует необходимости внедрения новой парадигмы управления, отвечающей требованиям времени в связи с антикризисной стратегией государства. Стало очевидным, что от высокоорганизованного финансового менеджмента зависит прибыльность, ликвидность, конкурентоспособность предприятий.

Финансовый менеджмент – это интегральное явление, имеющее различные формы проявления: как системы экономического управления части финансового механизма, как органа управления и как вида предпринимательской деятельности. С учетом этих особенностей финансовый менеджмент может иметь оперативный, тактический или стратегический характер. В каждом конкретном случае существуют специфические цели, методы, задачи, инструменты и варианты принятия решений. Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением капитала и финансовыми ресурсами, находящимися в его распоряжении.

Отечественный финансовый менеджмент характеризуется динамизмом своих подходов и методов, определяемыми быстрыми изменениями внешних и внутренних условий хозяйствования предприятий. Однако, несмотря на высокий динамизм финансового

менеджмента, ему присущи и свои стабильные принципы, без знания которых довольно рискованно принятие решений в условиях рыночной экономики. Это относится к принципам формирования структуры капитала и состава активов, методам управления денежными потоками и финансовыми рисками, механизмом финансового управления в условиях кризисного развития предприятия. Знание и практическое использование современных принципов и механизмов, методов эффективного управления финансовой деятельностью предприятий позволяет обеспечить их относительно безболезненный переход к новому качеству экономического развития в рыночных условиях.

В связи с этим искусство управления финансами предприятия требует на современном этапе своевременной корректировки его финансовой идеологии и стратегии, постоянного поиска новых методических приемов обоснования управленческих решений, новых финансовых инструментов реализации этих решений.

Функционирование геологических предприятий в рыночных условиях привело к необходимости использования в их деятельности одного из самых перспективных в настоящее время направлений в экономической науке, удачно сочетающего в себе как теоретические разработки в области финансов, управления, учета, анализа, так и практическую направленность разработанных в его рамках подходов - финансового менеджмента, который представляет собой прикладную науку, посвященную обоснованию и разработке логики и методов управления финансами хозяйствующего субъекта.

Большое значение для эффективного управления финансами геологических организаций приобретает налоговое планирование в рамках существующей системы налогообложения в недропользовании. Решение финансовых вопросов является достаточно сложной и трудоемкой задачей, требующей обширных теоретических знаний, владения определенными методическими приемами, способами и процедурами проведения финансовых расчетов. Кроме того, на решение указанных задач по управлению финансами существенно влияют отраслевые особенности производственно-хозяйственной деятельности. Знание основ финансов необходимо не только для экономистов, но и для большинства специалистов, имеющих дело с организацией и управлением геологоразведочных работ.

1. Финансовый менеджмент: сущность, структура, эволюция

1.1. Сущность финансового менеджмента

Финансовый менеджмент геологических организаций направлен на управление движением финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами в процессе движения финансовых ресурсов. Вопрос, как искусно руководить этим движением и отношениями, составляет содержание финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент - точная дисциплина (τεχνε (технэ′) по-гречески – «искусство точности»), представляет собой процесс выработки цели управления финансами и осуществление воздействия на финансы организации с помощью методов и рычагов финансового механизма для достижения поставленной цели. Финансовый менеджмент направлен на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивания объема капитала. Для финансового менеджмента важную роль играет анализ финансовой ситуации, в которой находится предприятие, позволяющий правильно отбирать нужные формальные средства для подготовки управленческого финансового решения.

Финансовый менеджмент, как специфическая область управленческой деятельности организации, представляет собой процесс выработки системы тактических и стратегических целей управления финансами и осуществления воздействия на финансовые отношения с помощью методов и рычагов финансового механизма для их достижения.

Финансовый менеджмент включает в себя:

– *стратегию*, которая определяет общее направление и способ использования средств для достижения главной цели финансового менеджмента. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения цели стратегия, как направление и средство ее достижения, прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии.

– *тактику* – конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в определенных условиях. Задачей тактики управления является выбор оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Основные задачи финансового менеджмента геологических предприятий:

1) обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с потребностями предприятия и его стратегией развития;

2) обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия;

3) оптимизация денежного оборота и расчетной политики предприятия;

4) максимизация прибыли при допустимом уровне финансового риска и благоприятной политике налогообложения;

5) обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития, т. е. обеспечение финансовой устойчивости и п платежеспособности;

6) управление активами – формирование, контроль и анализ исполнения нормативов по оборачиваемости текущих (дебиторская задолженность, запасы, кредиторская задолженность) и долгосрочных (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения) активов;

7) управление затратами и прибылью:

– координация процессов разработки, утверждения и корректировки нормативов по затратным статьям;

– учет затрат и калькулирование себестоимости;

– составление сегментной отчетности;

– разработка мероприятий по оптимизации использования ресурсов;

– анализ ценообразования и управления ассортиментным портфелем;

8) обеспечение финансовыми ресурсами:

– управление взаимоотношениями с потенциальными источниками финансирования, внешними инвесторами;

– определение потребностей в финансировании;

– проведение сделок по привлечению финансовых ресурсов;

9) финансовое прогнозирование;

10) внутренний аудит;

11) налоговое планирование и учет;

12) контроллинг;

13) продвижение экономического образа мышления: разработка программ обучения сотрудников компании процессу принятия эффективных управленческих решений; создание моделей и нормативов для принятия решений.

Решение задач финансового менеджмента возлагается на различных специалистов в зависимости от организационной структуры геологических предприятий, размера и задач, стоящих перед ними. Функции финансового менеджера могут выполнять дирекция по финансам, бухгалтерия, финансовый директор, коммерческий директор, генеральный директор, привлекаемые специалисты со стороны.

Основная задача финансового менеджера заключается в организации работы возглавляемых им подразделений по пяти основным направлениям: контроллинг, финансовое планирование, бухгалтерский и налоговый учет, управление потоками денежных средств (казначейская функция), управленческий учет, управление финансовыми рисками. Контроллинг можно охарактеризовать как систему определения целей, прогнозирования и планирования, установления механизмов и инструментов достижения поставленных задач, а также проверки того, насколько успешно они выполнены. Система контроллинга держится на «четырех китах»: учете, анализе, планировании и организации бизнес-процессов, входящих в обязанности финансового менеджера.

К компетенции финансовой службы геологических предприятий обычно относится текущее управление денежными потоками, определение очередности платежей, порядка взаиморасчетов, валютообменные операции, а также контроль платежей и остатков на счетах. Финансовое управление представляет собой процесс выработки и осуществления управляющих решений в целях воздействия на финансы, денежный оборот, финансовые отношения предприятия. Управляющее воздействие на финансы необходимо для достижения финансовой устойчивости, стратегических и тактических целей предприятия. Достижение и поддержание финансовой

устойчивости (высокая платежеспособность, ликвидность баланса, ликвидность активов, кредитоспособность, рентабельность) - главная задача финансового управления.

Добиться сочетания этих характеристик возможно при соблюдении ряда важнейших балансовых пропорций:

1) наиболее ликвидные активы должны покрывать наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность) или превышать их;

2) быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность, средства на депозитах) должны покрывать краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты) или превышать их;

3) медленно реализуемые активы (запасы готовой продукции, сырья или материалов) должны покрывать долгосрочные пассивы или превышать их;

4) труднореализуемые активы (здания, земля) должны быть покрыты постоянными пассивами (собственными средствами) и не превышать их.

Элементами финансового менеджмента являются: анализ финансового состояния предприятия; анализ и принятие решений по оценке инвестиций; управление активами предприятий, бюджеты и прогнозы наличия потока денежных средств, определение точки безубыточности и доли постоянных издержек в полных издержках и др.

1.2. Эволюция теории финансового менеджмента

Финансовый менеджмент (ФМ) – одно из самых перспективных и динамично развивающихся направлений в экономической науке, удачно сочетающее теоретические разработки в области финансов, управления, учета, анализа и практическую направленность разработанных в его рамках подходов.

Как система теоретических знаний, концепций и моделей финансовый менеджмент представляет собой прикладную науку, занимающуюся логикой принятия финансовых решений, методами, технологиями и приемами управления финансами организаций.

Для понимания предпосылок возникновения финансового менеджмента как науки большое значение имеет изучение

закономерностей зарождения и становления классической теории финансов, которая в своем генезисе охватывает значительный период времени – от Римской империи до середины XX в. Данная стадия эволюции финансовой науки рассматривается в рамках трех периодов – ненаучного состояния, перехода к научной обработке, научного (рационального) периода.

Накопление эмпирических знаний, необходимых для развития товарно-денежных отношений, индустриализация, рост инвестиций в промышленные объекты, развитие акционерных обществ, как основных предпринимательских объединений, и другие факторы способствовали окончательному формированию предпосылок возникновения финансового менеджмента к концу XIX в.

Результаты систематизации научных взглядов на становление и развитие теории финансового менеджмента за рубежом, формирование ее как самостоятельной науки, а также учет основных этапов мировой эволюции менеджмента позволяют выделить пять основных этапов. В связи с развитием корпоративной формы собственности и организационным обособлением функции управления капиталом в начале XX в. стала зарождаться зарубежная школа финансового менеджмента.

Этап I (1890–1930 гг.) – возникновение финансового менеджмента.

В рамках классической экономической теории создается первая концепция, ориентированная на управление финансами, – *концепция идеальных* (*совершенных*) *рынков капитала*. Понятие и условия идеальных рынков капитала в дальнейшем стали ключевыми при разработке концепций, гипотез и моделей финансового менеджмента.

В первой трети XX в. в основном осуществлялась разработка базового инструментария финансового менеджмента, а также рассматривались финансовые аспекты и формы объединения организаций, изучались возможности увеличения финансовых ресурсов за счет эмиссии акций и облигаций, формировалась система основных индикаторов состояния и динамики конъюнктуры финансового рынка.

Этап II (1931–1950 гг.) – становление финансового менеджмента.

В 1930-х гг. в связи с Великой депрессией и необходимостью преодоления ее негативных последствий акцент сместился на

проблемы банкротства и антикризисного финансового управления, формирование методов углубленной диагностики и критериев интегральной оценки финансового состояния организации. До начала 1950-х гг. осуществлялись законодательная унификация основных инструментов финансового инвестирования, условий и правил их эмиссии; унификация правил и норм поведения хозяйствующих субъектов на организованных финансовых рынках, формирование методов и показателей оценки реальной рыночной стоимости основных финансовых инструментов инвестирования, методологических принципов их оценки с учетом фактора риска.

Этап III (1951–1980 гг.) – активное развитие концептуальных основ финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент стал оформляться в самостоятельную научную, практически ориентированную дисциплину в середине XX века. Считается, что «отцом-основателем» финансового менеджмента является ныне нобелевский лауреат Г. Марковец. В 1952 г. Г. Марковиц опубликовал в одном из американских финансовых журналов статью «Portfolio Selection» («Выбор портфеля»), содержание которой очень сильно отразилось на работе мировых фондовых рынков, разработал методологию принятия решений в области инвестирования в финансовые активы и предложил соответствующий научный инструментарий. С этого момента ведет свой формальный отчет жизнь финансового менеджмента. В 1956 г. Дж. Линтнер разработал отдельные теоретические положения дивидендной политики.

Во второй половине 1950-х гг. проводились интенсивные исследования по теории структуры капитала и цене источников финансирования. Начало этим исследованиям было положено еще в 1930-е гг. работами Дж. Уильямса. Основной вклад в данной области принадлежит Ф. Модильяни и М. Миллеру (1958). В 1961 г. знаменитые нобелевские лауреаты сделали наиболее существенные теоретические выводы по проблемам дивидендной политики и ее влиянию на стоимость акций.

В конце 1950-х гг. произошла смена парадигмы ФМ в результате смещения акцента с наблюдения за финансово-инвестиционными процессами (пассивная функция) на управленческие решения, касающиеся выбора активов и пассивов (активная роль).

Финансовый менеджмент как самостоятельное научное направление окончательно сформировался в начале 1960-х гг. на стыке *трех крупных научных направлений – неоклассической (современной) теории финансов, общей теории управления, бухгалтерского учета.*

Неоклассическая теория финансов, сформировавшаяся благодаря трудам представителей англо-американской школы, рассматривает финансы с позиции крупных организаций и рынков капитала (финансы частного сектора) в отличие от классической теории финансов, суть которой состоит в доминировании государства в финансах (публичные финансы). В рамках неоклассической теории финансов сформулированы многие базовые концепции финансового менеджмента, а теория портфеля, теории стоимости капитала и структуры капитала представляют собой сердцевину финансового менеджмента, позволяя ответить на два ключевых вопроса: куда вложить финансовые ресурсы? откуда взять инвестируемые денежные средства?

В результате в рамках неоклассической теории финансов сформировалась методология управления финансами хозяйствующего субъекта, разработана характеристика основных категорий финансового менеджмента, обоснованы приемы и методы финансового управления, созданы универсальные инструменты финансового рынка.

Общая теория управления (объекты и субъекты управления, целеполагание, общие функции управления, организационная структура) дополнила базовые положения неоклассической теории финансов понятийным аппаратом.

Бухгалтерский учет с позиций информационного обеспечения управления финансами и объекта деятельности финансовых менеджеров и бухгалтеров, в качестве которого рассматриваются денежные потоки и операции с ними, тесно связан с финансовым менеджментом. В Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) даются определения таких важных для финансового управления понятий, как стоимость, финансовый актив, финансовое обязательство, финансовый инструмент, гудвилл и др.

Этап IV (1981–2000 гг.) – развитие информационно-аналитического обеспечения финансового менеджмента,

стоимостного управления финансами и управленческой парадигмы риск-менеджмента.

В 1980-х гг. стал интенсивно развиваться научно-методический инструментарий экономического анализа, формируется *аналитическая концепция* финансового менеджмента. В начале 1990-х гг. стоимость выделяется в качестве интегрированного объекта управления, а с середины 1990-х гг. активное развитие получают теории риска и методики риск-менеджмента, разрабатываются методы транснационального финансового менеджмента.

Этап V (с 2001 г. по настоящее время) – современная наука.

В конце XX–начале XXI в. финансовый менеджмент постепенно преобразовался в теорию и практику управления стоимостью организации с целью ее максимизации. На современном этапе развития финансового менеджмента активно разрабатываются финансовые инновации, методы финансового обеспечения устойчивого социально-экономического развития, модели интегральной оценки эффективности организаций, происходит интеграция теоретических выводов различных научных школ (американской, европейской, японской) по основным концептуальным подходам к управлению финансами организации.

В России развитие науки об управлении финансами имело свои особенности и иные временные границы. Особенность развития финансовой науки в дореволюционной России состояла в том, что в течение продолжительного времени она носила описательный характер, имела ярко выраженную направленность на публичные союзы и была тесно связана с финансовым правом. Вместе с тем в начале XX в. успешно развивались финансовые вычисления и анализ баланса, которые в настоящее время входят в состав основных разделов финансового менеджмента. Благодаря трудам ученых получили развитие:

- техника процентных вычислений по ценным бумагам,
- обращение векселей,
- техника вычислений по финансовым операциям с краткосрочными вкладами и ссудами.

В области финансового менеджмента ученые-экономисты А.М. Александров, Д.А. Аллахвердян, А.М. Бирман, В.П. Дьяченко, Д.С. Моляков и ряд других весьма успешно развивали отдельные элементы управления децентрализованными финансами. Однако

ими не осуществлялись исследования обособленного денежного оборота организаций, так как их бюджеты и бюджет государства не были разделены.

В начале 1990-х гг. с переходом России к рыночным отношениям стала формироваться ***отечественная школа финансового менеджмента,*** которая внесла существенный вклад:

- в развитие финансовой политики в условиях инфляции;
- приступила к выявлению специфики финансового менеджмента в банках, страховых организациях, инвестиционных институтах;
- стала активно развивать методологические основы финансового менеджмента в отношении управления финансами малых и средних предприятий, международных финансов;
- в исследование особенностей принятия финансовых решений в государственном финансовом менеджменте.

За сравнительно небольшой период своего становления и развития российский финансовый менеджмент значительно расширил круг рассматриваемых вопросов – от процессов создания, слияния и дробления организаций до проблем банкротства и реструктуризации, развития широкого спектра новых направлений – *риск-менеджмента, инвестиционного менеджмента, налогового менеджмента, менеджмента валютных операций, финансовой инженерии, а также создания научной системы управления стоимостью.*

В развитии финансового менеджмента как науки, определяющей методологию, методику и технику управления финансами организации, особое значение приобретает разработка концептуальных моделей управления стоимостью организации, которые позволяют выделить приоритетные факторы ее наращивания.

Современная парадигма финансового менеджмента сформирована под воздействием многих факторов, влияющих на качественные изменения его содержания.

К числу наиболее существенных факторов относят:

- слияния и поглощения (M&A);
- процессы глобализации;
- глобальный кризис;
- корпоративное мошенничество;

– компьютерные технологии.

В дополнение к данным факторам отметим значительное ускорение темпов научно-технического прогресса в последнее десятилетие и повышение роли знаний в экономике.

Продуктом эволюции теории финансового менеджмента являются его многочисленные базовые концепции, которые отражают теоретические закономерности функционирования финансов микроуровня на разных этапах развития.

1.3. Система базовых (фундаментальных) концепций и моделей финансового менеджмента

Фундаментальные концепции финансового менеджмента являются методологической основой понимания механизма функционирования финансовых рынков, определяют логику принятия финансовых решений в процессе мобилизации и инвестирования денежных средств.

Финансовый менеджмент базируется на ряде взаимосвязанных фундаментальных концепций, развитых в рамках теории финансов. Концепция (от лат.conceptio – понимание, система) представляет собой определенный способ понимания и трактовки какого-либо явления. С помощью концепции или системы концепций выражается основная точка зрения на данное явление, задаются некоторые конструктивистские рамки, определяющие сущность и направления развития этого явления.

В наиболее общем виде система базовых концепций и моделей финансового менеджмента может быть представлена в рамках трех основных направлений:

1) концепции и модели, определяющие цель и основные параметры финансовой деятельности организации:

– концепция приоритета экономических интересов собственников;
– портфельная теория;
– концепция стоимости капитала;
– концепция структуры капитала;
– теория дивидендной политики;

– модели финансового обеспечения устойчивого роста компании.

2) концепции и модели, обеспечивающие реальную рыночную оценку отдельных финансовых инструментов инвестирования в процессе их выбора:

– концепция временной ценности денег,

– модель дисконтированных денежных потоков,

– концепция компромисса между риском и доходностью Conception), модель оценки доходности финансовых активов, модель ценообразования опционов;

3) концепции и модели, связанные с информационным обеспечением участников финансового рынка и формированием рыночных цен:

– гипотеза эффективности рынков,

– концепция асимметричной информации концепция агентских отношений.

Приведем краткую характеристику наиболее значимых теоретических концепций финансового менеджмента:

Концепция приоритета экономических интересов собственников опровергает классическое и неоклассическое представления о том, что компания нацелена на максимизацию полезности и прибыли. Г.Саймон сформулировал альтернативную целевую концепцию экономического поведения компании, заключающуюся в необходимости приоритетного удовлетворения интересов собственников. В финансовом менеджменте эта теоретическая концепция трансформировалась в его главную цель – максимизацию благосостояния собственников компании. В прикладном значении данная цель заключается в максимизации рыночной стоимости компании.

Портфельная теория, за разработку отдельных положений которой Г. Марковиц, Дж. Тобин, В. Шарп были удостоены Нобелевской премии, заключается в том, что совокупный уровень риска может быть снижен за счет объединения рисковых активов в инвестиционный портфель. Уровень риска по каждому отдельному виду активов следует измерять не изолированно от остальных активов, а с учетом его влияния на общий уровень риска диверсифицированного портфеля инвестиций. Современная портфельная теория представляет собой основанный на

статистических методах механизм оптимизации формируемого инвестиционного портфеля по задаваемым критериям соотношения его доходности и риска.

Концепция структуры капитала развивается в одном теоретическом комплексе с *концепцией стоимости капитала и концепцией рыночной стоимости* компании. Все известные теории структуры капитала учитывают базовое положение концепции стоимости капитала, согласно которому обслуживание того или иного источника обходится компании не одинаково. Каждый источник финансирования имеет свою стоимость. Так, стоимость банковского кредита определяется на основе ставки процента за кредит, стоимость финансового лизинга – на основе ставки лизинговых платежей.

Стоимость капитала показывает минимальный уровень дохода, необходимого для покрытия затрат по поддержанию данного источника финансирования. Количественная оценка стоимости капитала имеет ключевое значение в анализе инвестиционных проектов, выборе альтернативных вариантов финансирования деятельности компании, а также в процессе оптимизации структуры капитала. Основу многочисленных теорий структуры капитала составляют противоречивые подходы к возможности оптимизации структуры капитала и выделению приоритетных факторов, определяющих механизм оптимизации соотношения собственного и заемного капитала.

В соответствии с ***традиционным подходом*** – *(*оптимальная структура капитала) существует и стоимость капитала, зависящая от его структуры.

Авторы *теории индифферентности структуры* капитала (теория Модильяни–Миллера), разрабатывая принципиальный механизм оценки рыночной стоимости компании в условиях функционирования совершенного рынка при нереальных практических ограничениях (нулевое налогообложение прибыли, отсутствие учета рисков, связанных с издержками банкротства, и операционных расходов по формированию отдельных элементов капитала и др.),

В *теории компромисса между экономией от снижения налоговых выплат и финансовыми затратами* (*компромиссная теория*), сняв ряд ранее выдвинутых ограничений (нулевое налогообложение прибыли,

отсутствие затрат финансовых затруднений), Ф. Модильяни и М. Миллер признали, что механизм формирования рыночной стоимости компании находится в определенной связи со структурой ее капитала, выявили факторы, от которых зависит оптимальная структура капитала.

Теория противоречия интересов при формировании структуры капитала в основе имеет базовое положение о различии уровня информированности и интересов собственников, инвесторов, кредиторов и менеджеров в процессе управления эффективностью использования капитала.

Выравнивание этих различий вызывает увеличение стоимости отдельных элементов капитала, что вносит некоторые коррективы в процесс оптимизации структуры капитала по критериям минимизации средней взвешенной стоимости капитала и максимизации рыночной стоимости компании. Авторы отдельных положений этой теории (М. Гордон, М. Дженсен, У. Миклинг, С. Майерс) существенно расширили область практического применения компромиссной теории за счет включения новых факторов.

Концепция временной ценности денег (*модель И. Фишера*) базируется на принципе учета фактора времени в управлении финансами.

Временная ценность является объективно существующей характеристикой денежных ресурсов. Смысл ее состоит в том, что денежная единица, имеющаяся сегодня, и денежная единица, которую ожидают получить через определенное время, не равноценны. Эта неравноценность обусловлена действием трех основных причин – инфляцией, риском неполучения ожидаемой денежной суммы и оборачиваемостью, которая связана с генерированием дополнительного дохода в результате оборота денежных средств.

Модель дисконтированных денежных потоков*,* разработанная Дж.Б. Уильямсом, использует понятие временной ценности и имеет исключительное значение для определения стоимости компании, финансовых активов при принятии инвестиционных и долгосрочных финансовых решений, связанных с оценкой прогнозируемых денежных потоков. Стоимость отдельного актива принимается равной сумме ожидаемых от него в будущем чистых денежных

доходов, дисконтированных по ставке требуемой доходности с поправкой на риск.

Анализ дисконтированного денежного потока осуществляется в четыре этапа:

– расчет прогнозируемых денежных потоков (cash-flow), к которым относятся распределенные во времени поступления и выплаты денежных средств компании, генерируемые ее операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью;

– оценка степени риска, связанного с прогнозируемым денежным потоком;

– включение результатов оценки степени риска в анализ путем применения метода безрискового эквивалента или метода скорректированной на риск ставки дисконта;

– определение приведенной стоимости денежного потока с использованием коэффициента дисконтирования, позволяющего сопоставить элементы потока, генерируемые в различные моменты времени.

При анализе дисконтированных денежных потоков рекомендуется использовать ставку дисконта, учитывающую альтернативные затраты.

Концепция альтернативных затрат (*упущенных возможностей*) является одной из ключевых концепций в ФМ, в основе которой лежат базовые понятия маржинальной теории стоимости. Принятие любого финансового решения чаще всего связано с отказом от альтернативного варианта при выборе из взаимоисключающих вариантов решений.

Альтернативные затраты (вмененные издержки) представляют собой доход, который могла бы получить компания, если бы предпочла альтернативный вариант использования финансовых ресурсов. Концепция альтернативных затрат играет важную роль в анализе дисконтированных денежных потоков, инвестиционном анализе и при выборе вариантов политики кредитования покупателей.

Концепция компромисса между риском и доходностью, теоретические основы которой впервые были сформулированы в 1921 г. Ф. Найтом в книге «Риск, неопределенность и прибыль», состоит в том, что между уровнями ожидаемого дохода и сопутствующего ему риска существует пропорциональная

зависимость. Получение любого дохода в бизнесе связано с риском: чем выше требуемая или ожидаемая доходность, т.е. отдача на вложенный капитал, тем выше уровень риска, обусловленного возможным неполучением этой доходности; верно и обратное. Исследования форм взаимосвязи уровней риска и доходности, их пропорций не прекращаются до настоящего времени. На базе данной концепции построены множественные модели оценки финансовых активов (финансовых инструментов инвестирования) и методика инвестиционного анализа в портфельной теории.

Модель оценки доходности финансовых активов, разработанная Дж. Линтнером, Я. Мойссином и У. Шарпом, конкретизирует взаимосвязь уровня риска и требуемой доходности, позволяет выявить факторы риска инвестиционного портфеля и оценить их влияние на доходность. Модель основана на ряде допущений, в том числе наличия идеальных рынков капитала. Согласно данной модели, требуемая доходность для любого вида рисковых активов представляет собой функцию трех переменных – безрисковой доходности, средней доходности на рынке ценных бумаг и индекса колеблемости доходности данного финансового актива по отношению к доходности на рынке в среднем. Модель имеет важное значение для определения как общей цены капитала, так и требуемой доходности для отдельных проектов, осуществляемых в рамках компании.

Концепция эффективности рынка капитала, выдвинутая в 1970 г. Ю. Фама в работе «Эффективные рынки капитала: обзор теоретических и практических исследований», связана с принятием решений и выбором поведения на рынке капитала.

Информационно-эффективный рынок – это рынок, в ценах которого находит отражение вся известная информация, которая позволяет в условиях рыночной экономики привлечь дополнительные источники финансирования, получить доход от операций на рынке капитала.

Данная концепция отражает зависимость ценовой эффективности рынка от уровня информационного обеспечения его участников. В соответствии с концепцией эффективности рынка процесс формирования цены предполагает, что ожидаемая доходность ценных бумаг является случайной величиной, отражающей уровень информированности участников рынка.

Концепция эффективности рынка капитала предполагает три формы экономической информационной эффективности, характеризующие уровень информационной насыщенности и доступности для участников:

– слабую, отражающую лишь динамику рыночных цен, имевших место в прошлом;

– умеренную, предполагающую, что текущие рыночные цены

– отражают не только изменение цен в прошлом, но и всю остальную общедоступную информацию;

– сильную, которая предполагает, что в текущих рыночных ценах отражена вся информация – и общедоступная, и доступная лишь отдельным лицам.

Те из участников, которые располагают наибольшим объемом информации, имеют приоритет в поиске и приобретении тех финансовых активов, котируемые цены на которые отличаются от их реальной рыночной стоимости («недооценены рынко»). Эта гипотеза дала импульс многочисленным исследованиям в области прогнозирования повышенной доходности отдельных видов ценных бумаг, недооцененных фондовым рынком.

Концепция асимметричной информации, авторами которой являются С. Майерс и Н. Майджлаф, опубликовавшие ее в 1984 г. в работе «Корпоративное финансирование и инвестиционные решения в условиях, когда компании владеют информацией, которой не располагают инвесторы», тесно связана с концепцией эффективности рынка капитала. Смысл ее состоит в том, что отдельные категории лиц могут владеть информацией, недоступной всем участникам рынка в равной мере. Такое положение характеризуют как наличие асимметричной информации. Носителями конфиденциальной информации чаще всего выступают топ-менеджеры и владельцы контрольного пакета акций. Асимметричность информации способствует развитию рынка капитала, более активному осуществлению операций купли-продажи, так как инвесторы имеют собственное мнение по поводу соответствия цены и внутренней стоимости финансового инструмента, а также уверенность в возможности принятия эффективного решения на основе известной им информации. Однако наличие инсайдерской информации не позволяет в принципе достичь симметрии в

информационном обеспечении участников рынка. В результате асимметричной информации инвесторы несут определенные финансовые потери.

Концепция агентских отношений, которую разработали М. Дженсен и В. Меклинг («Теория компании: управленческое поведение, агентские затраты и структура собственников», 1976), становится особенно востребованной по мере усложнения форм организации бизнеса.

Агентские отношения проявляются в тех случаях, когда агенты (менеджеры, кредиторы) за определенное вознаграждение действуют по поручению принципала (собственники, акционеры) и получают полномочия по принятию решений. Большинству компаний присущ разрыв между функцией владения и функцией управления, что создает потенциальный конфликт интересов –агентский конфликт.

С целью ослабления агентских конфликтов собственники вынуждены нести агентские затраты, которые должны учитываться при принятии финансовых решений и включают:

– затраты на проведение аудиторских проверок и других форм контроля за деятельностью менеджеров;

– расходы на создание организационной структуры, ограничивающей возможность нежелательного поведения менеджеров;

– альтернативные затраты, возникающие, когда условия, установленные собственниками, ограничивают те действия менеджеров, которые противоречат достижению главной цели – максимизации благосостояния собственников.

Деятельность агентов лишь тогда будет направлена на реализацию главной цели финансового менеджмента, если она будет дополнительно стимулироваться их участием в прибыли и эффективно контролироваться собственниками.

Помимо конфликта между акционерами и менеджерами в процессе управления финансами возможен также агентский конфликт между акционерами и кредиторами. Кредиторы имеют право на часть доходов организации в размере процентов и выплат в счет погашения основного долга, а также на активы в случае ее банкротства. Однако контроль за решениями, от которых зависят рентабельность и рисковость активов организации, осуществляют

акционеры, действующие через менеджеров. В такой ситуации не исключаются возможные потери кредиторов.

Арбитражная теория ценообразования, изложенная С. Россом в работе «Арбитражная теория ценообразования финансовых активов» (1976), может рассматриваться в качестве альтернативы модели оценки доходности финансовых активов, так как строится на меньшем числе предположений, что делает ее более реалистичной. В частности, модель строится на предположении о том, что каждый инвестор стремится увеличить доходность своего портфеля без увеличения риска каждый раз, когда возникает такая возможность. Как говорят, инвесторы стремятся воспользоваться принципом арбитража.

Арбитраж – получение безрисковой прибыли путем использования разных цен на одинаковые ценные бумаги или другие активы. Арбитраж состоит в покупке актива по низкой цене и одновременной его продаже по более высокой цене. На конкурентных финансовых рынках арбитраж обеспечивает выравнивание реальных рыночных цен отдельных финансовых активов в соответствии с уровнем их риска и доходности.

Привлекательность использования данной теории определяется ее многофакторностью, что позволяет оценить влияние нескольких факторов на доходность активов, но в то же время усложняет практическое применение модели. Несмотря на многочисленные исследования, окончательный список влияющих факторов назвать сложно, так как они различны для разных рынков и на разных временных периодах.

Концепция временной неограниченности функционирования организации имеет огромное значение для финансового менеджмента.

Смысл ее в том, что организация, однажды возникнув, в отсутствие форс-мажорных обстоятельств будет существовать вечно. В определенном смысле данная концепция условна, так как уставными документами может предусматриваться ограниченный срок функционирования конкретной организации. Однако, основывая некую организацию, ее владельцы обычно исходят из стратегических, долгосрочных установок. Для финансового менеджера эта концепция чрезвычайно важна, поскольку дает основание применять учетные оценки в прогнозно-аналитической

работе, а также служит основой стабильности и определенной предсказуемости динамики цен на рынке ценных бумаг.

Значение фундаментальных концепций финансового менеджмента состоит в том, что они являются методологической основой принятия финансовых решений, применения методов количественного анализа и понимания тенденций развития финансовых рынков. Важная роль базовых концепций в плане построения эффективной системы управления финансами на уровне организации заставляет проводить предварительную оценку адекватности их применения в конкретных условиях хозяйствования, адаптации к ним или разработку новых моделей, наиболее достоверно описывающих реальную ситуацию.

1.4. Принципы финансового менеджмента

Эффективное управление финансовой деятельностью предприятия обеспечивается реализацией ряда принципов, основными из которых являются следующие:

Принцип научности (научная обоснованность финансового управления) означает применение современных научных подходов (системного, ситуационного, синергетического и т.д.), науки о человеческом поведении к финансовому управлению компанией для достижения ее целей, определение на базе научного анализа лучших способов выполнения задач, использование современного научного инструментария для обоснования финансовых решений.

Принцип интегрированности (взаимосвязи) с общей системой управления организацией означает, что ФМ непосредственно связан с производственным, инвестиционным и инновационным менеджментом, менеджментом персонала, антикризисным менеджментом и иными видами функционального менеджмента, так как любое управленческое решение оказывает влияние на формирование денежных потоков и результаты финансовой деятельности. Активная интегрирующая роль ФМ в общей системе управления компанией обусловлена нацеленностью управления финансами на конечный финансовый результат и достижение главной цели ее функционирования

Принцип системности. Формирование такой системы предусматривает идентификацию целей и задач ФМ, его объектов и субъектов, разграничение уровней и функций управления.

Принцип комплексности. (***Комплексный характер формирования управленческих решений***.) Все управленческие решения в области формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и организации денежного оборота предприятия теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на результаты его финансовой деятельности.

Высокий динамизм управления. Финансовому менеджменту должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней и внутренней среды, ресурсного потенциала, форм организации производственной и финансовой деятельности, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия, а также ее быструю перестройку согласно новым целям и изменениям параметров функционирования. Важность обеспечения необходимого уровня гибкости и высокого динамизма финансового управления обусловлена изменчивостью факторов внешней среды и изменениями во внутренней среде в связи с переходом на новые этапы жизненного цикла компании

Вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого принципа предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования и использования финансовых ресурсов и организации денежного оборота должна учитывать альтернативные возможности действий. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен быть основан на системе критериев, определяющих финансовую идеологию, финансовую стратегию или конкретную финансовую политику предприятия.

Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы эффективными не казались те или иные проекты управленческих решений в области финансовой деятельности в текущем периоде, они должны быть отклонены, если вступают в противоречие с миссией предприятия, стратегическими направлениями его развития, разрушают экономическую базу формирования собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников в предстоящем периоде. Данный принцип требует

построения информационной модели дерева целей, учитывающей стратегические установки финансового менеджмента.

Принцип экономической эффективности предполагает, что затраты по созданию, поддержанию и модернизации системы финансового менеджмента должны быть экономически оправданны. Реализация данного принципа обеспечивается эффективностью принимаемых решений в финансовом менеджменте, которые должны соответствовать ожиданиям собственников в отношении доходности и риска.

Эффективный финансовый менеджмент, организованный с учетом изложенных принципов, позволяет формировать ресурсный потенциал высоких темпов прироста производственной деятельности предприятия, обеспечивать постоянный рост собственного капитала, существенно повышать его конкурентную позицию на товарном и финансовом рынках, обеспечивать стабильное экономическое развитие в стратегической перспективе.

1.5. Система, функции и механизм финансового менеджмента

Система финансового менеджмента *организации* является не только важнейшим компонентом общей системы управления ее деятельностью, но и самостоятельной, открытой, динамичной и сложной системой.

Открытая система финансового менеджмента обменивается информацией с внешней средой и адаптируется к изменениям в ней. Расширение и углубление ее связей как с внешней средой непрямого влияния, так и внешней средой непосредственного влияния усложняет процесс управления финансами, требует выделения приоритетов и ранжирования финансовых задач, рассмотрения элементов системы не только в статике, но и в динамике.

Сложность системы финансового менеджмента определяется неоднородностью и многообразием составляющих ее элементов, разнохарактерностью связей между ними.

Финансовый менеджмент как система, состоит из двух взаимосвязанных подсистем – управляемой подсистемы,

представленной объектами управления, и управляющей подсистемы, которая характеризуется наличием субъектов управления.

Объектом управления является совокупность условий осуществления денежного оборота и движения денежных потоков, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих во внутренней и внешней среде предприятия. Поэтому в объект управления включаются следующие элементы:

1) Денежный оборот;
2) Финансовые ресурсы;
3) Кругооборот капитала;
4) Финансовые отношения.

Субъект управления - совокупность финансовых инструментов, методов, технических средств, а также специалистов, организованных в определенную финансовую структуру, которые осуществляют целенаправленное функционирование объекта управления.

Процесс управления финансами может осуществляться только при передаче информации от управляющей подсистемы к управляемой и предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. В системе финансового менеджмента информационные потоки связывают внутреннюю среду с внешней средой, а также субъект с объектом управления финансами.

По результатам опроса финансовых директоров, 70% респондентов считают, что в настоящее время информация является главным активом, которым необходимо эффективно управлять.

Большинство опрошенных финансовых директоров рассматривает управление информационными потоками как основной рычаг повышения управляемости и контроля в организации.

Управляемая подсистема финансового менеджмента характеризуется множеством объектов управления. *Объект управления* в финансовом менеджменте охватывает всю *совокупность финансовых отношений организации, финансовые ресурсы, их внутренние и внешние источники, денежный оборот с учетом условий его осуществления.*

Финансовые отношения организации опосредуются денежными потоками, порождаемыми операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью. Совокупность

экономических отношений, определяющих содержание финансов организаций, можно условно представить в виде четырех основных групп.

К ***финансовым отношениям, которые образуются внутри организации,*** относятся: финансовые отношения с собственниками по поводу формирования и эффективного использования собственного капитала, фонда дивидендных выплат; с наемными работниками по поводу выплаты заработной платы, выплат из фонда потребления, удержаний.

Финансовые отношения организации с поставщиками и покупателя*ми* возникают по поводу способов обеспечения и исполнения обязательств, уплаты неустоек и штрафных санкций; с другими организациями – по поводу получения доходов от совместной деятельности, покупки корпоративных ценных бумаг; с зарубежными партнерами по поводу экспортно-импортных и инвестиционных операций.

Финансовые отношения организации с вышестоящими управленческими структурами складываются внутри корпоративной интегрированной структуры, холдинга по поводу внутрикорпоративного перераспределения финансовых ресурсов. В первую очередь они связаны с формированием и использованием централизованных целевых денежных фондов для проведения маркетинговых исследований, осуществления НИОКР и крупных инвестиционных проектов. Кроме того, у организации возникают финансовые отношения с отраслевыми министерствами в связи с финансированием целевых отраслевых программ, направленных на поддержку и развитие приоритетных отраслей экономики.

Финансовые отношения организаций с финансово-кредитной системой отличаются многообразием в следующих основных направлениях:

– с бюджетами разных уровней по поводу уплаты налогов, штрафных санкций, предоставления налоговых льгот и ассигнований из бюджета, бюджетного кредитования;

– внебюджетными фондами по поводу уплаты страховых взносов, штрафных санкций и финансирования расходов целевого назначения;

– банками по поводу уплаты процентов за кредит, осуществления лизинга, факторинга и других нетрадиционных банковских услуг;

– страховыми организациями по поводу получения страхового возмещения при наступлении страхового случая, страхования имущества организации, финансовых рисков, отдельных категорий работников;

– фондовым рынком и инвестиционными фондами по поводу краткосрочных и долгосрочных финансовых инвестиций.

Материальными носителями финансовых отношений, возникающих в процессе формирования и использования капитала, денежных доходов и фондов, являются финансовые ресурсы организации.

Финансовые ресурсы организации – все источники денежных средств, аккумулируемые организацией для формирования необходимых ему активов в целях осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности за счет как собственных денежных доходов, накоплений и капитала, так и различного рода поступлений.

Капиталом называется часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота. Капитал как превращенная форма финансовых ресурсов и его кругооборот являются важным объектом управления в финансовом менеджменте.

Первоначально формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения организации и создания уставного капитала (складочного капитала, паевого фонда, уставного фонда).

Источниками уставного капитала (в его денежной части) в зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования могут выступать: акционерный капитал, паевые взносы членов производственных кооперативов, взносы учредителей и участников, бюджетные средства.

Собственные финансовые ресурсы образуются в процессе хозяйственной деятельности организации и принадлежат ей на правах собственности. К ним относятся: чистая прибыль отчетного периода, прибыль прошлых лет в форме специальных фондов, резервных фондов, дополнительные взносы в уставный капитал, амортизация основных средств и нематериальных активов, безвозмездная финансовая помощь организации, бюджетные

средства, прочие приравненные к собственным средства. Основу собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, составляет чистая прибыль организации. Капитализируемая часть этой прибыли в свою очередь представляет базу формирования собственных инвестиционных ресурсов организации. Часть собственных финансовых ресурсов, которая формируется вне пределов организации (мобилизуется на финансовом рынке), охватывает привлекаемый со стороны собственный капитал.

Заемные финансовые ресурсы – средства, полученные организацией на условиях срочности, платности, возвратности, – долгосрочные и краткосрочные кредиты банков, заемные средства других организаций и физических лиц, средства от выпуска и продажи корпоративных облигаций, бюджетные кредиты. Все формы заемных финансовых ресурсов представляют собой финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки, что обусловливает стремление к их более быстрой оборачиваемости.

Основной целью формирования финансовых ресурсов организации является удовлетворение потребностей в формировании необходимых активов, обеспечивающих развитие хозяйственной деятельности в стратегической перспективе. С учетом этой цели процесс формирования финансовых ресурсов организации строится на основе следующих принципов:

– учет перспектив развития хозяйственной деятельности организации посредством долгосрочного планирования объема и структуры источников финансовых ресурсов;

– выделение в общем объеме финансовых ресурсов инвестиционной части. Общая потребность в инвестиционных ресурсах организации основывается на расчетах объемов инвестирования, обеспечивающего реализацию корпоративной, функциональных ее стратегий и стратегий отдельных бизнес-единиц;

– обеспечение оптимальной структуры формирования финансовых ресурсов с позиций финансовой безопасности организации, которая обеспечивает финансовое равновесие организации в процессе стратегического развития;

– минимизация стоимости привлечения финансовых ресурсов по каждому из источников его формирования.

Денежный оборот организации выступает в качестве основного объекта финансового менеджмента и представляет собой непрерывный поток денежных выплат и поступлений, проходящих через расчетный счет и другие счета организации. Управлять денежным оборотом – значит предвидеть его возможные состояния в ближайшей и отдаленной перспективе, уметь определять объем и интенсивность поступления и расхода денежных средств как на ближайшую дату, так и на долгосрочную перспективу.

Управление активами предполагает выявление реальной потребности организации в отдельных видах активов исходя из предусматриваемых объемов ее операционной деятельности и определение их суммы в целом, оптимизацию состава активов с позиций эффективности их комплексного использования, обеспечение ликвидности отдельных видов оборотных активов и ускорение цикла их оборота, выбор эффективных форм и источников их финансирования.

Управление капиталом предполагает определение общей потребности организации в капитале для финансирования формируемых активов, оптимизацию структуры капитала в целях обеспечения наиболее эффективного его использования, разработку системы мероприятий по рефинансированию капитала в наиболее эффективные виды активов.

Управление инвестициями заключается в формировании важнейших направлений инвестиционной деятельности организации, оценке инвестиционной привлекательности отдельных реальных проектов и финансовых инструментов, отборе наиболее эффективных из них, разработке реальных инвестиционных программ и формировании портфеля финансовых инвестиций, выборе наиболее эффективных форм финансирования инвестиций.

Управление денежными потоками состоит в формировании входящих и выходящих потоков денежных средств организации, их синхронизации по объему и во времени по отдельным предстоящим периодам, эффективном использовании остатка временно свободных денежных активов.

Управление финансовыми рисками предполагает выявление состава основных финансовых рисков, присущих хозяйственной деятельности данной организации, оценку уровня этих рисков и объема связанных с ними возможных финансовых потерь в разрезе

отдельных операций и по хозяйственной деятельности в целом, формирование системы мероприятий по профилактике и минимизации отдельных финансовых рисков, а также их страхованию.

Антикризисное финансовое управление при угрозе банкротства предполагает проведение диагностики банкротства организации на основе постоянного мониторинга ее финансового состояния, оценку уровня этой угрозы, использование внутренних механизмов финансовой стабилизации организации, а в необходимых случаях – обоснование направлений и форм ее санации.

Управление финансовой безопасностью организации становится важной функцией финансового менеджмента в условиях повышения внешних угроз финансовым интересам организации, генерирования значительных финансовых рисков и проводится с целью создания необходимых предпосылок устойчивого роста организации в текущем и перспективном периодах.

Финансовый менеджмент как управляющая система характеризуется наличием определенных субъектов управления.

Субъект управления в финансовом менеджменте – это специальная группа лиц, которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления финансами. Субъект управления вырабатывает и реализует стратегические и тактические цели управления финансами, выступает в качестве посредника между организацией и внешней финансовой средой.

К основным субъектам финансового менеджмента в геологических организациях относятся:

– собственник организации, осуществляющий общее управление финансовой деятельностью организации;

– финансовый топ-менеджер (финансовый директор, директор финансового департамента, заместитель генерального директора – директор по экономике и финансам, вице-президент по финансам) – один из высших управленцев, который руководит работой по управлению финансами исходя из стратегических целей и перспектив развития крупной организации;

– финансовый менеджер широкого профиля – наемный работник, осуществляющий общие функции финансового управления и руководство финансовой службой в средних организациях;

– функциональный финансовый менеджер – выполняет узкоспециализированные функции управления в одной из сфер финансовой деятельности организации. Выделяют следующие формы специализации: инвестиционный менеджер, кеш-менеджер (управление денежными потоками), риск-менеджер (управление рисками), антикризисный менеджер.

С увеличением объемов финансовой деятельности и ее диверсификацией потребность в финансовых менеджерах всех уровней в российских организациях заметно возрастает, а их специализация – постоянно расширяется.

Классификация субъектов финансового менеджмента осуществляется в соответствии с уровнями управления в организации:

Финансовый директор (Chief Financial Officer – CFO), высший уровень управления, возглавляет финансовый департамент и отвечает за разработку финансовой стратегии, общий анализ и планирование имущественного и финансового состояния организации, обеспечение ее финансовыми ресурсами и эффективное управление активами.

Финансовые менеджеры (Financial Manager – FM), средний уровень управления, подразделяются на три базовые группы:

– финансовые аналитики (Guant Jocks – GJ) занимаются поиском тенденций (трендов) и закономерностей развития организации в финансовом мире, а также анализом факторов, влияющих на развитие этих тенденций;

– финансовые инноваторы (Opportunites Financers – OF) осуществляют поиск возможностей развития компании, новых финансовых инструментов и технологий;

– финансовые инженеры (Financial Ingineers – FI) специализируются на финансовых расчетах и управлении финансовыми рисками.

Финансовые консультанты (Personal Financers – PF), персональный уровень, консультируют на личностном уровне как бизнесменов, так и прочих частных лиц по вопросам составления эффективного портфеля инвестиций, расчетам ставки доходности персональных вложений с учетом рисков внешней среды, по управлению доходами и расходами организации или отдельных домохозяйств.

Функциональные области деятельности финансовых менеджеров могут быть разграничены в рамках двух основных подходов:

1) финансовый менеджер – специалист, осуществляющий связь крупных организаций с рынками капитала, управление портфельными инвестициями, является, как правило, внешним лицом по отношению к организации;

2) финансовый менеджер – работник финансовой службы организации, ответственный как за принятие решений по управлению текущей финансовой деятельностью, так и в следующих областях: общий финансовый анализ и финансовое планирование, обеспечение организации финансовыми ресурсами (управление источниками средств), распределение финансовых ресурсов (инвестиционная политика и управление активами), дивидендная политика.

В наиболее общем виде можно выделить ***три основные сферы*** принятия решений субъектами финансового менеджмента в организации:

– инвестиционные решения, которые предполагают оценку активов, соотнесение ожидаемой и требуемой доходности, сравнение различных активов, комбинацию активов с целью максимизации отдачи и минимизации рисков. Центральным моментом в инвестиционном решении является выбор актива;

– решения финансирования, которые определяют выбор по объемам и структуре источников финансирования, стратегии финансирования краткосрочных и долгосрочных активов;

– дивидендные решения, которые наиболее характерны для акционерных обществ и объединяют весь комплекс решений, касающихся выплаты дивидендов. Их окончательному принятию предшествуют анализ и оценка факторов, ограничивающих принятие дивидендного решения.

Обособление отдельных разделов бухгалтерского баланса позволяет более наглядно представить функциональные области управления и виды решений в финансовом менеджменте с учетом периода их реализации:

– актив баланса – задачи по управлению активами (ресурсным потенциалом);

– пассив баланса – задачи по управлению источниками финансирования;

– разделы I, III, IV баланса – задачи как по управлению инвестиционными проектами и программами, так и в рамках управления капиталом (управленческие решения долгосрочного характера);

– разделы II и V баланса – задачи по управлению текущей финансовой деятельностью, в том числе ликвидностью и платежеспособностью (управленческие решения краткосрочного характера).

Субъект управления целенаправленно воздействует на объект с помощью общих функций управления. К функциям субъекта управления относятся: прогнозирование; планирование; организация; регулирование; координация; стимулирование; контроль.

Функциями субъекта финансового менеджмента являются:

– разработка финансовой стратегии организации;

– создание организационных структур, обеспечивающих принятие и реализацию финансовых решений;

– формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов управленческих решений;

– анализ различных аспектов финансовой деятельности;

– планирование финансовой деятельности по основным направлениям;

– разработка действенной системы стимулирования реализации финансовых решений;

– организация и проведение эффективного контроля за реализацией принятых финансовых решений.

1.6. Финансовый механизм и правовое обеспечение финансового менеджмента

Финансовый механизм и правовое обеспечение финансового менеджмента представляющий собой совокупность способов формирования финансовых отношений на уровне организации,

способствует результативному осуществлению функций финансового менеджмента.

Структура финансового механизма как взаимосвязанной системы финансовых методов, рычагов и обеспечивающих подсистем включает пять основных подсистем и множество элементов, соответствующих большому разнообразию финансовых отношений на уровне организации. Рассмотрим подробнее элементный состав основных подсистем финансового механизма организации.

Финансовые методы – способы воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс как по линии управления движением финансовых ресурсов, так и по линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных фондов – налогообложение, финансовое прогнозирование, инвестирование, финансовое планирование, самофинансирование, финансовый контроль и прочие методы.

Финансовые рычаги – приемы реализации финансовых методов – налоги, инвестиции, прибыль, амортизационные отчисления, финансовые санкции, цена, арендная плата, дивиденды, процент, дисконт, котировка валютных курсов, курсы ценных бумаг и проч.

Правовое обеспечение – Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, федеральные законы РФ, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, приказы и письма министерств и ведомств, устав юридического лица, учредительные документы коммерческой организации, через которые осуществляется государственное регулирование финансовой деятельности организации.

Нормативное обеспечение – информационно-методическое обеспечение управления финансами – инструкции, внутренние нормативы, нормы, тарифные ставки, методические рекомендации, указания и разъяснения, другая нормативная документация.

Информационно-техническое обеспечение:

– экономическая, коммерческая, финансовая и прочая информация, которая может быть одним из видов интеллектуальной собственности (ноу-хау) и вноситься в качестве вклада в уставный капитал коммерческой организации;

– информационно-технические средства – справочно-правовые системы автоматизированных расчетов и проектирования.

Внутренняя увязка подсистем и элементов финансового механизма является важным условием его действенности.

В развитой рыночной экономике в качестве основных видов финансовых механизмов (рыночных механизмов регулирования), предназначенных для более эффективной реализации финансовых процессов (мобилизации и инвестирования), рассматриваются финансовые рынки и институты.

Финансовый рынок представляет собой экономический механизм аккумуляции и распределения денежных средств между участниками воспроизводственных отношений.

Функционирование финансового рынка, на котором объектом купли-продажи выступают разнообразные финансовые инструменты и финансовые услуги, служит основой для предпринимательства в области управления движением финансовых ресурсов.

С этих позиций финансовый менеджмент как форма предпринимательской деятельности может быть выделен в самостоятельный вид профессиональной деятельности, который функционирует в сфере финансового рынка (в разрезе отдельных видов и сегментов) и осуществляется финансовыми менеджерами или специальными финансовыми институтами.

На рынке финансовых ресурсов, элементами которого являются национальная и иностранная валюта, золото, драгоценные металлы, ссудный капитал (кредиты), ценные бумаги, происходят обмен деньгами, предоставление кредита и мобилизация капитала.

В законодательстве Российской Федерации финансовый рынок определяется как рынок финансовых услуг – услуг кредитных организаций, страховых компаний, профессиональных участников рынка ценных бумаг, негосударственных пенсионных фондов и лизинговых компаний. Финансовые рынки являются источником дополнительного финансирования деятельности организаций. С помощью индикаторов, формируемых на финансовых рынках, осуществляется информирование о состоянии дел в крупных бизнес-структурах.

Активы, обращающиеся на финансовых рынках, служат объектами и инструментами инвестирования, спекуляции, страхования и хеджирования.

Финансовые институты – учреждения, занимающиеся операциями по передаче денег, кредитованию, инвестированию и заимствованию денежных средств с помощью различных финансовых инструментов. К финансовым институтам относятся банки, сберегательные институты (кассы), страховые и инвестиционные компании, брокерские и биржевые фирмы, инвестиционные фонды.

Основными функциями финансовых институтов являются: сбережение финансовых ресурсов и посредничество, т.е. организация передачи средств от поставщиков финансовых ресурсов к их получателям.

Финансовые инструменты представляют собой различные формы кратко- и долгосрочного инвестирования, торговля с которыми осуществляется на финансовых рынках. Финансовые инструменты подразделяются на первичные – долевые инструменты и деньги, договор финансовой аренды, банковского счета, займа, кредитный договор; производные – валютные и процентные свопы, финансовые опционы, операции репо, форвардные и фьючерсные контракты.

Эффективность механизма финансового менеджмента достигается и с использованием специальных приемов управления. Общим содержанием всех приемов ФМ является управляющее воздействие денежных отношений на конкретный финансовый актив и на денежный поток в целом. По направлениям действия приемы финансового менеджмента можно разделить на четыре группы:

– приемы, направленные на перевод денежных средств, – кредитные карточки, платежные поручения, расчеты чеками и другие способы расчетов, связанные с расчетами за купленные товары (работы, услуги). Их основу составляют денежные отношения по купле-продаже этих товаров;

– приемы, направленные на перемещение капитала для его прироста, – депозит, вклады, лизинг, траст, факторинг и иные способы получения дохода на капитал, – инвестиционная сделка, связанная, как правило, с долгосрочным вложением капитала. Поэтому данные приемы, направленные на перемещение капитала, представляют собой способы как осуществления прироста этого капитала, так и получения дохода на этот капитал в форме его прироста;

– приемы, носящие спекулятивный характер, – операции с курсовыми разницами, валютный арбитраж, процентный арбитраж и другие спекулятивные операции; спекулятивная операция есть краткосрочная сделка по получению прибыли в виде разницы в ценах (курсах) покупки и продажи, разницы в процентах, взятых взаймы и отданных в кредит;

– приемы, направленные на сохранение способности капитала приносить высокий доход, – страхование, хеджирование, залог, ипотека и другие приемы управления движением капитала в условиях риска и неопределенности хозяйственной ситуации.

Таким образом, наиболее полное достижение целей и задач финансового менеджмента требует последовательного и системного применения фундаментальных концепций и моделей в процессе выработки финансовых решений, а также развития финансовых инструментов как способов их проникновения и присутствия на финансовых рынках, внедрения современных технологий, методов и приемов управления финансами.

Контрольные вопросы

1. На каких предпосылках основана дисциплина «Финансовый менеджмент»?
2. Перечислите базовые концепции финансового менеджмента.
3. Кратко охарактеризуйте суть каждой базовой концепции финансового менеджмента.
4. Какое событие считается моментом появления финансового менеджмента как самостоятельной дисциплины?
5. Какое понятие «управления» положено в основу дисциплины «финансовый менеджмент»? Чем оно отличается от «руководства»?
6. На каких отношениях собственности базируется финансовый менеджмент? Как исторически складывались эти отношения?
7. Каковы функции финансового менеджмента?

2. Финансовая политика организации

2.1. Сущность финансовой политики организации

Финансовая политика организации подразделяется на:

1. государственную финансовую политику
2. политику отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

Государственная финансовая политика - финансовая политика, определяемая и проводимая госорганами в отношении различных хозяйствующих субъектов через законодательную и нормативную базу, а также бюджетную, банковскую, налоговую систему и правоохранительные органы**.**

В качестве важнейших составляющих финансовой политики на уровне государства выступают:

1) бюджетная политика
2) налоговая политика
3) таможенная политика
4) денежно-кредитная политика
5) инвестиционная политика
6) коррупционная политика

Финансовая политика организации – это общая финансовая идеология организации, подчиненная достижению основной цели её деятельности, каковой является получение прибыли (для коммерческих организаций).

Цель финансовой политики организации – построение эффективной системы управления финансами предприятия, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности (определенных учредительными документами (уставом).

Управление финансами на основе финансовой политики позволяет в значительной мере избежать скоропалительных решений, добиться более рационального использования финансовых ресурсов.

Организация (предприятие) может выбирать между двумя формами управления финансами – это:

- ***реактивная форма управления финансами;***
- ***управление на основе разработки финансовой политики.***

Реактивная форма означает, что управленческие решения принимаются как реакция на текущие проблемы, т.е. по принципу «латания дыр». Вполне естественно, что при таком образе действий неизбежны просчеты, потери, повышенные риски.

Управление на основе разработки финансовой политики.

В рамках общей финансовой идеологии организации выделяют:

- финансовую тактику;
- финансовую стратегию.

Финансовая стратегия – это искусство ведения финансовой политики, а ***тактика*** является составной частью этого искусства, это совокупность конкретных приемов и способов действий в конкретных ситуациях.

Задачами финансово-хозяйственной деятельности организации могут являться:

- усиление позиций на рынке товаров (услуг);
- достижение приемлемого объема продаж, прибыли и рентабельности активов и собственного капитала;
- сохранение платежеспособности и ликвидности баланса; увеличение богатства собственников (акционеров) и т. д.

В условиях нестабильности экономической среды, растущих темпов инфляции, несовершенства налогового и финансового законодательства многие предприятия вынуждены решать текущие финансовые проблемы в целях выживания, а не в целях развития своей деятельности. Неопределенные макроэкономические установки государственной политики порождают ряд противоречий между интересами корпоративных групп и интересами государства, интересами производственных и финансовых менеджеров и несоответствий между ценой внешних заимствований и рентабельностью производства; доходностью собственного капитала и фондового рынка.

Финансовая политика организации предусматривает:

– получение прибыли и её максимизация в целях экономического роста;

– оптимизацию структуры и стоимости капитала, обеспечение его финансовой устойчивости, деловой и рыночной активности предприятия;

– достижение финансовой открытости организации для собственников (акционеров), инвесторов и кредиторов (прозрачность финансово-экономического состояния);

– использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью эмиссии ценных бумаг, финансового лизинга, проектного финансирования;

– разработку механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния с учетом стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям;

– обеспечение сбалансированности материальных и денежных потоков и формирование финансовых ресурсов, необходимых для выполнения уставной деятельности и погашения всех долговых обязательств предприятия.

Для достижения сбалансированности между движением материально-вещественных и денежных потоков предприятие должно осуществлять следующие меры:

1. Определить наиболее рациональные способы формирования уставного капитала (в денежной и не денежной формах) и привлечения дополнительных средств в свой хозяйственный оборот;
2. Сформировать организационную структуру финансового управления, позволяющую оптимизировать денежные потоки;
3. Разработать учетную политику для оптимизации налоговых платежей;
4. Определить условия хозяйственных договоров, связанные со способами и сроками расчетов с контрагентами, уплатой штрафных санкций;
5. Внедрить систему бюджетного управления на основе создания центров ответственности затрат, доходов, прибыли и инвестиций;
6. Организовать учет и контроль движения денежных потоков между центральной компанией и ее филиалами.

При разработке системы управления финансами постоянно возникает проблема гармонизации развития интересов предприятия, наличия достаточного объема денежных ресурсов и сохранения высокой платежеспособности.

Исходя из продолжительности и характера решаемых задач, выделяются финансовые задачи:

- стратегические;
- тактические.

Стратегические задачи финансовой политики организации (предприятия):

1. максимизация прибыли;
2. оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
3. достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
4. создание эффективного механизма управления финансами предприятия;
5. использование предприятием рыночных механизмов привлечение финансовых ресурсов.

По направлению финансовая политика организации подразделяется на

- внутреннюю;
- внешнюю.

Внутренняя финансовая политика направлена на финансовые отношения, процессы и явления, происходящие внутри организации.

Внешняя финансовая политика направлена на деятельность организации во внешней среде: на финансовых рынках, в кредитных отношениях и т.д.

2.2. Место финансовой политики организации в управлении финансами

Финансовая политика является частью общей системы управления предприятием и определяется ***как система рационального и эффективного управления использованием финансов*** организации.

Таким образом, в рамках финансовой политики осуществляется управление движением финансовых ресурсов организации,

направленное на их увеличение, рост инвестиций и наращивание объема капитала.

Основными функциями финансовой политики в процессе управления финансами организации являются: воспроизводственная, производственная и контрольная.

Воспроизводственная функция обеспечивает эффективность воспроизводства капитала, авансированного для текущей деятельности и инвестированного для капитальных и финансовых вложений в долгосрочные и краткосрочные активы предприятия. Простое и расширенное воспроизводство капитала, в свою очередь, обеспечивает самоокупаемость и самофинансирование хозяйственной деятельности предприятия.

Оценку эффективности реализации воспроизводственной функции проводят на основе следующих показателей:

- рост собственного капитала;
- превышение темпов роста собственного капитала над темпами роста валюты баланса;
- степень капитализации прибыли, т.е. доли прибыли, направленной на создание фондов накопления, и доли нераспределенной прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;
- повышение доходности (рентабельности) капитала;
- ускорение оборота капитала, сопровождаемое ростом его доходности.

Производственная функция заключается в регулировании текущей хозяйственной деятельности предприятия по обеспечению эффективного размещения капитала, созданию необходимых денежных фондов и источников финансирования текущей деятельности.

Оценку эффективности реализации производственной функции проводят на основе следующих показателей:

- структура капитала;
- структура распределения бухгалтерской прибыли;
- уровень и динамика себестоимости продукции и затрат на единицу продукции;
- уровень и динамика фонда оплаты труда.

Контрольная функция осуществляется в рамках внутрихозяйственного контроля за использованием финансовых

ресурсов. Каждая хозяйственная операция должна отвечать интересам предприятия исходя из его конечных целей. Поэтому контроль за финансовой целесообразностью операций должен осуществляться непрерывно, начиная от составления баланса доходов и расходов и заканчивая поступлением средств в виде выручки за реализованную продукцию.

2.3. Принципы финансовой политики организации (предприятия)

Организация финансовой политики строится на определенных принципах:

Принцип самоокупаемости и самофинансирования.

Самоокупаемость предполагает, что средства, обеспечивающие функционирование организации, должны окупиться, т.е. принести доход, который соответствует минимально возможному уровню рентабельности.

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

Принцип самоуправления или хозяйственной самостоятельности заключается в: самостоятельном определении перспектив развития организации (в первую очередь на основе спроса на производимую продукцию, выполняемые работы или оказываемые услуги); самостоятельном планировании своей деятельности; обеспечении производственного и социального развития фирмы.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности организации за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных организаций, их руководителей и работников в зависимости от организационно-правовой формы.

Принцип заинтересованности в результатах деятельности. Объективная необходимость этого принципа определяется основной

целью предпринимательской деятельности – систематическим получением прибыли.

Принцип осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Как известно, финансы предприятия выполняют контрольную функцию, поскольку данная функция объективна, то на ней основывается субъективная деятельность – финансовый контроль.

Различают несколько видов контроля в зависимости от субъектов, осуществляющих его:

– общегосударственный (вневедомственный) контроль осуществляют органы государственной власти и управления;

– ведомственный контроль осуществляют контрольно-ревизионные отделы министерств, ведомств;

– независимый финансовый контроль осуществляют аудиторские фирмы.

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

2.4. Сущность краткосрочной и долгосрочной политики предприятия

Краткосрочной финансовой политики, - система мер, направленных на обеспечение бесперебойного финансирования его текущей деятельности.

В рамках государственной деятельности, целями краткосрочной финансовой политики являются:

1) создание, регулирование и контроль денежных потоков;

2) установление сбалансированности текущих активных и пассивных операций государства.

Цели краткосрочной финансовой политики в рамках предприятия:

1) обеспечение производства в рамках имеющихся производственных мощностей и основных фондов;

2) обеспечение гибкости текущего финансирования;

3) генерирования (накапливание) собственных источников финансирования.

Основная задача краткосрочной финансовой политики предприятия – обеспечение бесперебойного финансирования текущей деятельности предприятия.

Частные задачи краткосрочной финансовой политики предприятия:

1) выбор модели управления оборотным капиталом;

2) определение размера участия заемного капитала в допустимой степени в зависимости от кредиторов;

3) определение форм заимствования с учетом особенностей производственного и финансовых циклов предприятия цены заемных средств и налогового аспекта заимствования;

4) подготовка условий для оперативного размещения временно свободных средств, а также налаживание контактов с финансовыми посредниками;

5) создание внутренних оценочных резервов (резервы предстоящих расходов и платежей, резерв под общественные ценные бумаги)

6) рациональное размещение домовой нагрузки организации в соответствии с особенностями ее производственных и финансовых циклов;

7) увеличение/уменьшение объемов заимствований в соответствии с изменяющимися потребностями предприятия;

8) контроль за своевременным погашением дебиторской и кредиторской задолженности, кредитов и займов и выплаты процентов по ним;

9) выбор конкретных форм краткосрочных финансовых вложений по критерию соотношения дохода и риска, диверсификация (перенаправление) вложений.

Краткосрочная финансовая политика определяется рамками финансового года или операционного цикла.

Операционный цикл= Финансовый цикл + Производственный

Финансовый цикл – с реализации до покупки сырья.

Производственный цикл – с закупки сырья до реализации

Краткосрочная финансовая политика это:

- политика управления денежными потоками
- политика управления запасами

– управление дебиторской задолженностью со сроком погашения меньше года.

Успешность работы предприятия в краткосрочном периоде в решающей степени зависит от качества разработанной им краткосрочной финансовой политики, под которой понимается система мер, направленных на обеспечение бесперебойного финансирования его текущей деятельности.

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции повышаются значимость и актуальность ***долгосрочной финансовой политики***. Очевидно, что от должной организации финансовой политики коренным образом зависит благополучие предприятия. По мере развития рыночных отношений повышается эффективность проводимой на предприятиях долгосрочной финансовой политики.

Основа долгосрочной финансовой политики – четкое определение единой концепции развития предприятия в долгосрочной перспективе, выбор из всего многообразия механизмов достижения поставленных целей оптимальных, а также разработка эффективных механизмов контроля.

Долгосрочная финансовая политика дает ответы на **следующие вопросы**.

1. Как оптимально сочетать стратегические цели финансового развития предприятия?
2. Как в конкретных финансово-экономических условиях достигнуть поставленных целей?
3. Какие механизмы оптимально подходят для достижения поставленных целей?
4. Стоит ли изменять финансовую структуру предприятия, используя финансовые инструменты?
5. Как, и какими критериями можно проконтролировать достижение поставленных целей?

Долгосрочная финансовая политика охватывает весь жизненный цикл предприятия или инвестиционного проекта, который делится на множество краткосрочных периодов, равных по длительности одному финансовому году. По итогам финансового года производятся окончательное определение финансового результата деятельности предприятия, распределение прибыли, расчеты по налогам, составление финансовой отчетности.

Основными элементами долгосрочной финансовой политики предприятия являются:

- политика управления капиталом и дивидендная политика;
- политика привлечения заемных средств;
- финансовая стратегия оздоровления предприятия;
- финансовое прогнозирование, планирование, бюджетирование;
- инвестиционная политика.

Таким образом, **долгосрочная финансовая политика** – это всегда поиск баланса, оптимального на данный момент соотношения нескольких направлений развития и выбор наиболее эффективных методов и механизмов их достижения.

Между краткосрочной и долгосрочной финансовой политикой имеются существенные различия, которые представлены в табл.1.

Между краткосрочной и долгосрочной финансовой политикой существует и органическая связь: краткосрочная финансовая политика «встроена» в долгосрочную. Средства для расширения производства, увеличения количества применяемого основного капитала генерируются именно в процессе текущей деятельности, которая создает как источник воспроизводства основных средств (амортизацию), так и источник их расширенного воспроизводства (прибыль). В то же время именно денежные потоки от текущей деятельности формируют и общий результат, отдачу от предприятия (инвестиционного проекта) за весь период его жизненного цикла.

В деятельности предприятия, которое наряду с текущей деятельностью осуществляет инвестиционный проект, денежные потоки от текущей и инвестиционной деятельности переплетаются. При осуществлении проекта за счет заемных средств возможны две схемы погашения кредита. Первая основана на использовании денежных потоков от текущей и инвестиционной деятельности одновременно. Вторая предполагает строгое разграничение потоков. В сущности оба потока могут взаимно подпитывать друг друга, решение об их совместном или раздельном использовании зависит от конкретных обстоятельств.

Таблица 1. Сравнение краткосрочной и долгосрочной финансовой политики

Характеристика	*КФП*	*ДФП*
Область применения	Текущая деятельность Краткосрочные финансовые вложения	Инвестиционная деятельность: - капитальные вложения (строительство, реконструкция, модернизация, приобретение объектов основных средств); - долгосрочные финансовые вложения
Временные рамки	Один финансовый год или период, равный одному обороту капитала, если он превышает один год	Жизненный цикл предприятия Более одного года, вплоть до полной окупаемости инвестиционного проекта или окончания его жизненного цикла
Связь с рыночной стратегией	Маневрирование предложением товаров (работ, услуг) в рамках года	Изменение положения фирмы на рынке за счет значительного изменения количества, качества и ассортимента товаров (работ, услуг)
Основной объект управления	Оборотный капитал	Основной капитал в совокупности с оборотным капиталом
Цели	- обеспечение производства в пределах имеющихся производственных мощностей и основных фондов; - обеспечение гибкости текущего финансирования; - генерирование собственных источников финансирования капитальных вложений	Обеспечение прироста производственных мощностей и основных фондов соответствии с долгосрочной рыночной стратегией
Критерий эффективности	Максимизация текущей прибыли	Максимизация отдачи от предприятия (инвестиционного проекта)

Необходимо помнить, что текущая и инвестиционная деятельность относительно, а не абсолютно обособлены друг от друга. В то же время разграничение текущей и инвестиционной деятельности необходимо для обеспечения эффективного контроля за использованием финансовых ресурсов и предупреждения иммобилизации (отвлечения) оборотных средств в капитальные затраты, что может подорвать текущее финансирование предприятия.

Цели, задачи и направления формирования долгосрочной финансовой политики предприятия.

Основная цель создания предприятия - обеспечение максимизации благосостоянии собственников предприятия в текущем периоде и на перспективу. Эта цель выражена в обеспечении максимизации рыночной стоимости предприятия, что невозможно без эффективного использования финансовых ресурсов и построения оптимальных финансовых отношений на предприятии. Можно перечислить несколько задач, которые необходимо решить при организации долгосрочной финансовой политики:

- избежать финансовых трудностей и банкротства;
- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- максимально увеличить объем продаж и сектор рынка;
- минимизировать расходы;
- максимизировать прибыль.
- максимизировать рыночную стоимость фирмы

Приоритетность той или иной цели по-разному объясняется в рамках существующих теорий организации бизнеса.

Для реализации главной цели финансовой политики необходимо найти оптимальное соотношение между стратегическими задачами:

- максимизация прибыли;
- обеспечение финансовой устойчивости.

Развитие первого стратегического направления позволяет собственникам получать доход на вложенный капитал, второе направление обеспечивает предприятию стабильность и безопасность и относится к контролированию риска.

Разработка финансовой стратегии подразумевает определенные этапы:

– критический анализ предшествующей финансовой стратегии;

– обоснование (корректировка) стратегических целей;

– определение сроков действия финансовой стратегии;

– конкретизация стратегических целей и периодов их выполнения;

– распределение ответственности за достижение стратегических целей.

Для реализации стратегических целей предприятию необходимо решать много тактических задач.

Финансовая тактика – это оперативные действия, направленные на достижение того или иного этапа финансовой стратегии в текущем периоде.

Для обеспечения максимизации прибыли необходимо первое стратегическое направление:

– наращивать объем продаж;

– эффективно управлять процессом формирования рентабельности;

– бесперебойно обеспечивать производство финансовыми ресурсами;

– контролировать расходы;

– минимизировать период производственного цикла;

– оптимизировать величину запасов и др.

Второе стратегическое направление подразумевает:

– минимизацию финансовых рисков;

– синхронизацию денежных потоков;

– тщательный анализ контрагентов;

– достаточные объемы денежных средств;

– финансовый мониторинг и др.

Приоритетность стратегических целей периодически меняется как на одном предприятии, так и от предприятия к предприятию. Многие факторы влияют на приоритетность той или иной стратегической цели, которые в совокупности можно подразделить на две категории - внутренние и внешние.

Основные внутренние факторы:

– масштаб предприятия;

– стадия развитая самого предприятия;

– субъективный фактор руководства предприятия, собственников.

Масштаб предприятия играет важную роль. В малых и средних предприятиях автономия занимает обычно доминирующее место. В крупных же предприятиях в стратегическом направлении преобладает норма прибыли, и наибольшее внимание уделено экономическому росту.

Стадия развития предприятия существенно влияет на ранжирование его стратегических целей. Понятие "цикл жизни" позволяет определить проблемы, которые возникают у предприятия на протяжении всего периода его развития, и уточнить различные комбинации финансовых задач, которые успешно направляют его деятельность.

Кроме того, вектор стратегического развития предприятия зависит и от субъективного фактора. Как правило, основные цели формируют собственники предприятия. На крупных предприятиях, когда собственников много основные стратегические направления могут быть сформированы советом директоров или генеральным директором, но в интересах собственников. Действительно несмотря на то, что акционеры напрямую не принимают деловые решения, особенно ежедневные, они остаются верны предприятию, пока удовлетворены их интересы.

Внешние факторы также оказывают влияние на приоритетность той или иной стратегической цели предприятия. В частности, состояние финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политик государства, законодательных основ влияет на главные параметры функционирования предприятия.

Таким образом, финансовая политика – это всегда поиск баланса, оптимального на данный момент соотношения нескольких направлений развитии и выбор наиболее эффективных методов, и механизмов их достижения.

Финансовая политика предприятия не может быть незыблемой, определенной раз и навсегда. Напротив, она должна быть гибкой и корректироваться в ответ на изменения внешних и внутренних факторов.

Один из основных принципов финансовой политики - она должна строиться не столько из фактически сложившейся ситуации,

сколько из прогноза ее изменения. Только на основе предвидения финансовая политика приобретает устойчивость.

Финансовую политику предприятия можно охарактеризовать как определенный алгоритм действий для достижения главной цели предприятия, который предполагает реализацию последовательных этапов и включает различные инструменты и механизмы.

Реализуют долгосрочную финансовую политику на предприятиях по-разному. Это зависит от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта, сферы деятельности, а также масштабов предприятия.

Основные объекты управления имеют следующие направления:

1. Управление капиталом:
   - определение общей потребности в капитале;
   - оптимизация структуры капитала;
   - минимизация цены капитала;
   - обеспечение эффективного использования капитала.
2. Дивидендная политика: определение оптимальных пропорций между текущим потреблением прибыли и ее капитализацией.
3. Управление активами:
   - определение потребности в активах;
   - оптимизация состава активов с позиций их эффективного использования;
   - обеспечение ликвидности активов;
   - ускорение цикла оборота активов;
   - выбор эффективных форм и источников финансирования активов.

2.5. Организация информационного обеспечения долгосрочной финансовой политики

При разработке и реализации долгосрочной финансовой политики руководство предприятия вынуждено постоянно принимать управленческие решения из множества альтернативных направлений. В выборе наиболее выгодного решения важнейшую роль играет своевременная и точная информация.

Информационное обеспечение финансовой политики предприятия можно разделить на ***две крупные категории***: формируемое из внешних источников и внутренних.

Система показателей информационного обеспечения финансовой политики предприятия, формируемая из ***внешних источников***:

1. ***Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны:***

- темп роста внутреннего валового продукта и национального дохода;
- объем эмиссии денег в рассматриваемом периоде;
- денежные доходы населения;
- вклады населения в банках;
- индекс инфляции;
- учетная ставка центрального банка.

Данный вид информативных показателей служит основой для проведения анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия при принятии стратегических решений в финансовой деятельности (стратегия развития его активов и капитала, инвестиционная деятельность, формирование системы целевых направлений развития). Формирование системы показателей этой группы основано на публикуемых данных государственной статистики.

2. ***Показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка:***

- виды основных фондовых инструментов (акций, облигаций и т.п.), обращающихся на биржевом и внебиржевом фондовых рынках;
- котируемые цены предложения и спроса основных видов фондовых инструментов;
- кредитная ставка отдельных коммерческих банков, дифференцированная по срокам предоставления финансового кредита;
- депозитная ставка отдельных коммерческих банков, дифференцированная по вкладам до востребования и срочным вкладам;
- официальный курс отдельных валют.

Система нормативных показателей этой группы служит для

принятия управленческих решений при формировании портфеля долгосрочных финансовых инвестиций, при выборе вариантов размещения свободных денежных средств и т.д. Формирование системы показателей этой группы основано на периодических публикациях Центрального банка, коммерческих изданиях, а также на официальных статистических изданиях.

3. ***Показатели, характеризующие деятельность контрагентов и конкурентов.***

Система информативных показателей этой группы необходима в основном для принятия оперативных управленческих решений по отдельным аспектам формирования и использования финансовых ресурсов.

4. ***Нормативно-регулирующие показатели.***

Систему этих показателей учитывают при подготовке финансовых решений, связанных с особенностями государственного регулирования финансовой деятельности предприятий. Источники формирования показателей этой группы – нормативно-правовые акты, принимаемые различными органами государственного управления.

Систему показателей информационного обеспечения финансового менеджмента, формируемых из ***внутренних источников***, делят на ***две группы****.*

- ***Первичная информация*:**

– формы бухгалтерской отчетности;

– оперативный финансовый и управленческий учет.

Систему информативных показателей этой группы широко используют как внешние, так и внутренние пользователи. Она применима при финансовом анализе, планировании, разработке финансовой стратегии и политики по основным аспектам финансовой деятельности, дает наиболее агрегированное представление о результатах финансовой деятельности предприятия.

- ***Информация, полученная при финансовом анализе:***

– горизонтальный анализ (сравнение финансовых показателей с предшествующим периодом и за несколько предшествующих периодов);

– вертикальный анализ (структурный анализ активов, пассивов и денежных потоков);

– сравнительный анализ (со среднеотраслевыми

финансовыми показателями, показателями конкурентов, отчетными и плановыми показателями);

– анализ финансовых коэффициентов (финансовая устойчивость, платежеспособность, оборачиваемость, рентабельность);

– интегральный финансовый анализ и др.

Таким образом, для успешной реализации долгосрочной финансовой политики предприятия руководству необходимо, ***во-первых***, обладать достоверной информацией о внешней среде и прогнозировать ее возможные изменения; ***во-вторых***, иметь сведения о текущих параметрах внутреннего финансового положения; ***в-третьих***, систематически проводить анализ, позволяющий получить оценку результатов хозяйственной деятельности отдельных ее аспектов как в статике, так и в динамике.

Кроме того, предприятие должно проводить открытую информационную политику, особенно с потенциальными инвесторами, кредиторами, органами власти. Долгосрочная финансовая политика, не подкрепленная регулярным, достоверным информационным обменом с инвесторами, отрицательно сказывается на рыночной стоимости предприятия.

Контрольные вопросы

1. Как вы понимаете термин «финансовая политика»?
2. Какие требования необходимо учитывать при разработке финансовой политики?
3. Какие самостоятельные части финансовой политики вы знаете?
4. Назовите основные звенья финансового механизма?
5. Чем отличаются финансовое планирование от финансового прогнозирования?
6. Какие виды финансовых планов вы знаете?
7. Охарактеризуйте основные методы финансового планирования.
8. Назовите объекты и субъекты управления финансами.
9. Охарактеризуйте термин «финансовое право».
10. Какие органы осуществляют стратегическое, общее управление финансами?

11. Финансовая политика предприятия как основа разработки и практической реализации стратегических и тактических целей и задач финансового менеджмента организации

12. Краткосрочная и долгосрочная политика организации, их взаимосвязь и взаимообусловленность

13. Перечислите основные тактические задачи, решаемые в ходе реализации краткосрочной финансовой политики.

14. В чем состоят основные различия между краткосрочной и долгосрочной финансовой политикой?

15. Что подразумевают понятия «финансовая стратегия» и «финансовая тактика»?

3. Финансовая деятельность предприятия

3.1. Сущность, задачи, направления финансовой деятельности

Финансовая деятельность предприятия – это набор методов, средств и стратегий, нацеленных на финансирование рабочих процессов, что положительно влияет на результаты. Другими словами, это всестороннее управление денежными потоками внутри предприятия.

Основные задачи финансовой деятельности:

– своевременное финансовое снабжение хозяйственных и других отраслей организации;

– деятельность, нацеленная на привлечение финансовых потоков в организацию, иными словами, расширение ее капитала;

– анализ задолженностей перед кем-либо, своевременное их погашение, работа с кредитами и спонсорами;

– задействование доступных финансовых средств, когда это требуется для тех или иных целей, преследуемых организацией;

– анализ целесообразности расходов финансовых средств с целью не допустить излишних трат денег организации.

Финансовая деятельность организации включает:

– создание уставного капитала организации;

– правильное распределение уставного фонда на предприятии; задействование объединенных финансовых средств в различных сферах деятельности организации;

– деятельность по распределению средств от основной деятельности организации для покрытия нужд производства;

– финансовые отчисления в бюджет; начисление выплат собственникам организации;

– многократное внесение финансовых средств для увеличения активов организации;

– деятельность по созданию резервных финансовых ресурсов организации;

– создание финансовых ресурсов для выплат работникам, а также для обеспечения их социальной защиты;

– управление дополнительными финансовыми ресурсами, полученными в качестве прибыли от деятельности организации;

– управление внутренней динамикой финансовых средств организации в случае возникновения такой необходимости. Это может потребоваться, если, например, предприятие объединится с другим либо станет членом какой-нибудь ассоциации, группы, концерна и т. д.

Главные направления финансовой деятельности организации

1. Финансовое прогнозирование и планирование В бизнесе необходимо иметь план финансово-хозяйственной деятельности организации. Он составляется в два этапа. На первом эксперты составляют прогнозы того, какую прибыль гипотетически принесет функционирующее предприятие. Учитываются риски, сложности, сезонные составляющие. В зависимости от ниши выделяются и другие факторы. В конечном итоге получается некая приближенная к реальности картина будущей финансово-экономической деятельности организации. Затем на основе полученной информации составляется уже сам план, учитывающий все возможные обстоятельства рынка, экономической среды, спроса, налогообложения и т. д.

2. Контроль и анализ производственно-хозяйственной работы Анализ финансовых результатов деятельности организации, а также ее непосредственный контроль позволяют избежать многих экономических рисков. Благодаря комбинированию анализа и контроля, хорошему руководству удается правильно реагировать на различные обстоятельства, привлекая имеющиеся средства, делая ставки на самые прибыльные сферы деятельности организации и уменьшая финансовый оборот в ненадежных отраслях. Разумеется, контроль финансовой деятельности организации – это не какой-то универсальный набор приемов. Каждому предприятию потребуется разработать собственные методы на основе индивидуальных показателей. Дело в том, что многие сферы бизнеса не терпят обобщений и абстрактных взглядов. Требуется учитывать именно те факторы, которые в данном конкретном случае оказывают непосредственное влияние на состояние финансовой деятельности организации.

3. Оперативная, текущая финансово-экономическая деятельность Организации, осуществляющие финансовую деятельность, совершают это для того, чтобы обеспечивать свою платежеспособность, иметь достаточные ресурсы на продолжение производства и получать некоторый доход, ради которого бизнес и создан. Наиболее распространенные виды финансовой деятельности организации: анализ финансовой деятельности организации, нацеленной на работу с конечным потребителем, включая оценку дохода, прогнозы, исследования уровня спроса и т. д. выплаты поставщикам продукции и материалов, применяемых в деятельности организации; направление финансовых средств для уплаты налогов, а также прочих платежей в бюджет и т. д. выплаты заработной платы работникам организации; направление финансовых средств в счет кредитов и процентов от них; финансовые платежи организации для прочих целей.

3.2. Роль финансовой стратегии предприятия

Разработка финансовой стратегии в рамках системы экономической безопасности – это сложная многоплановая деятельность по разработке генерального плана действий в связи с обеспечением предприятия финансовыми средствами в достаточном объеме и надлежащей структуры и состава. Финансовая стратегия в рамках системы экономической безопасности охватывает все стороны деятельности предприятия и основывается на комплексном финансовом анализе и финансовом планировании. От уровня достоверности оценок, полученных в результате финансового анализа, зависит качество показателей финансового планирования, определяющих направления развития предприятия и возможности ресурсного обеспечения этого развития, а, следовательно, и возможность реализации финансового плана. Наиболее концентрированным показателем, отражающим степень экономической безопасности вложения средств в данное предприятие и качество формирования и реализации финансовой стратегии является финансовая устойчивость организации, отражающая ее способность выполнять свои основные функции в

меняющихся условиях внутренней и внешней бизнес- среды. В отличие от других характеристик деятельности предприятия, финансовая устойчивость обладает признаками комплексности и системности, т.е. по сути, включает в себя финансовые, экономические, технико- технологические, организационные аспекты деятельности. Анализ финансового состояния является важнейшим инструментом получения ценной в условиях рынка информации о состоянии и перспективах развития хозяйствующего субъекта. Ведь чтобы принимать решения в сфере управления, инвестиций, финансов, инноваций, сбыта, руководству предприятия необходима систематическая деловая осведомленность по вопросам, которые являются результатом отбора, анализа и обобщения исходной информации, которая также интересует различных пользователей.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия в рамках системы экономической безопасности направлен на рассмотрение вопросов, касающихся функционирования организации в сфере финансово-хозяйственной деятельности, финансовых взаимоотношений с другими юридическими лицами, а также определение резервов, направленных на повышение уровня эффективности работы организации. Кроме того, анализ текущих результатов деятельности предприятия, как основа его устойчивого финансового состояния, также является базой для принятия управленческих решений при формировании финансовой стратегии в рамках системы экономической безопасности. Особенную актуальность проблема выработки финансовой стратегии приобретает для организаций, действующих в условиях высокой скорости изменения факторов внутренней и внешней среды.

Задачи финансовой стратегии предприятия:

– исследование характера и закономерностей формирования финансов в рыночных условиях хозяйствования;

– разработка и подготовка возможных вариантов формирования финансовых ресурсов предприятия и действий финансового руководства в случае неустойчивого или кризисного финансового состояния предприятия;

– определение финансовых взаимоотношений с поставщиками и покупателями, бюджетами всех уровней, банками и другими финансовыми институтами;

– выявление резервов и мобилизация ресурсов предприятия для наиболее рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств;

– обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для производственно-хозяйственной деятельности;

– обеспечение эффективного вложения временно свободных денежных средств предприятия с целью получения максимальной прибыли;

– определение способов проведения успешной финансовой стратегии и стратегического использования финансовых возможностей, новых видов продукции и всесторонней подготовки кадров предприятия к работе в рыночных условиях хозяйствования, их организационной структуры и технического оснащения;

– изучение финансовых стратегических взглядов вероятных конкурентов, их экономических и финансовых возможностей, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости;

– разработка способов подготовки выхода из кризисной ситуации;

– разработка методов управления кадрами предприятия в условиях неустойчивого или кризисного финансового состояния;

– координация усилий всего коллектива на его преодоление.

Процесс разработки и реализации финансовой стратегии предприятия осуществляется по следующим этапам:

1. Определение общего периода формирования финансовой стратегии.
2. Исследование факторов внешней финансовой среды.
3. Оценка сильных и слабых сторон предприятия, определяющих особенности его финансовой деятельности.
4. Комплексная оценка стратегической финансовой позиции предприятия.
5. Формирование стратегических целей финансовой деятельности предприятия.
6. Разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности.
7. Принятие основных стратегических финансовых решений.
8. Оценка разработанной финансовой стратегии.
9. Обеспечение реализации финансовой стратегии.

10. Организация контроля реализации финансовой стратегии.

Следовательно, финансовая стратегия – это долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач организации (рис.1).

В процессе разработки стратегии прогнозируют основные тенденции развития финансов, формируют концепцию их использования, намечают принципы организации финансовых отношений с государством (налоговая политика) и партнерами (поставщиками, покупателями, инвесторами, кредиторами, страховщиками и пр.).

Рис. 1. Финансовая стратегия предприятия

Следует отметить, что обеспечение долговременного развития предприятия в интересах его собственников (акционеров) предполагает:

– формирование оптимальной величины уставного капитала;

– привлечение дополнительных источников финансирования с рынка капитала (в форме кредитов и займов);

– аккумуляцию денежных фондов, образуемых в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг);

– формирование нераспределенной прибыли, направляемой на капиталовложения;

– привлечение специальных целевых средств;

– учет и контроль формирования капитала, доходов и денежных фондов.

Исходя из принятой стратегии, определяются конкретные цели и задачи производственной и финансовой деятельности и принимаются оперативные управленческие решения.

Важнейшие *направления разработки финансовой стратегии предприятия* следующие:

- анализ и оценка финансово-экономического состояния;

– разработка учетной и налоговой политики;

– формирование кредитной политики;

– управление основным капиталом и выбор метода амортизации;

– управление оборотным капиталом и кредиторской задолженностью;

– управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью;

– определение ценовой политики;

– выбор дивидендной и инвестиционной политики;

– оценка достижений корпорации и ее рыночной стоимости (цены).

Однако выбор той или иной стратегии не гарантирует получения прогнозного дохода в связи с влиянием внешних факторов, в частности состояния финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политики государства.

Составной частью финансовой стратегии является перспективное финансовое планирование, определяющее основные параметры деятельности предприятия: объем и себестоимость продаж, прибыль и рентабельность, финансовая устойчивость и платежеспособность.

При относительной стабильности финансовой стратегии финансовая тактика должна отличаться гибкостью, что объясняется изменчивостью рыночной конъюнктуры (спроса и предложения на ресурсы, товары, услуги и капитал).

Финансовая тактика – это решение частных задач конкретного этапа развития предприятия путем своевременного изменения способов организации финансовых связей, перераспределения денежных ресурсов между видами расходов и структурными подразделениями.

Стратегия и тактика финансовой политики тесно взаимосвязаны. Правильно выбранная стратегия создает благоприятные возможности для решения тактических задач.

Особое внимание при разработке финансовой стратегии уделяется:

- выявлению денежных доходов;
- мобилизации внутренних ресурсов;
- максимальному снижению себестоимости продукции;
- правильному распределению и использованию прибыли;
- определению потребности в оборотных средствах;
- рациональному использованию капитала предприятия.

Реализация финансовой стратегии в её конкретном механизме функционирования финансов предприятия должна базироваться на определенных принципах, адекватных рыночной экономике.

Обобщение зарубежного опыта организации корпоративных финансов, опыта отечественных предприятий, анализа подходов коммерческих банков к оценке финансовой деятельности своих клиентов позволяет рекомендовать руководствоваться следующими основными принципами

- плановости;
- финансового соотношения сроков;
- взаимозависимости финансовых показателей;
- гибкости (маневрирования);
- минимизации финансовых издержек;
- рациональности;
- финансовой устойчивости.

Естественно, что реализация этих принципов должна осуществляться при разработке финансовой стратегии и организации

системы управления финансами конкретного предприятия. При этом необходимо учитывать:

– сферу деятельности (материальное производство, непроизводственная сфера);

– отраслевую принадлежность (промышленность, транспорт, строительство, сельское хозяйство, торговля и т.д.);

– виды (направления) деятельности (экспорт, импорт);

– организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Особое внимание при разработке финансовой стратегии уделяется полноте выявления денежных доходов, мобилизации внутренних ресурсов, максимальному снижению себестоимости продукции, правильному распределению и использованию прибыли, определению потребности в оборотных средствах, рациональному использованию капитала предприятия.

Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, скачков инфляции и других форс-мажорных (непредвиденных) обстоятельств. Она должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться. Контроль за реализацией финансовой стратегии обеспечивает проверку поступлений доходов, экономное и рациональное их использование, так как хорошо налаженный финансовый контроль помогает выявлять внутренние резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивая денежные накопления.

Важной частью финансовой стратегии является разработка внутренних нормативов (с помощью которых определяются, например, направления распределения прибыли), успешно используемых в практике зарубежных компаний.

Успех финансовой стратегии предприятия гарантируется при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям через жесткую централизацию финансового стратегического руководства и гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации. Таким образом, роль финансовой стратегии - это экономическая безопасность бизнеса.

Однако в настоящее время существуют признаки негативных явлений и процессов в экономике России. Такие факторы, как

неопределенность обстановки на рынках продажи продукции, случайность возникновения материальных потерь, в связи с непредсказуемостью поведения поставщиков материальных ресурсов, растущие суммы дебиторской задолженности, обусловливают наличие и развитие кризиса финансово-хозяйственной деятельности организации. На данном этапе экономического цикла политика предприятий должна быть сосредоточена и направлена на свою экономическую безопасность. Своевременная оценка состояния экономической безопасности предприятия является её эффективной стратегией и тактикой достижения поставленных целей и задач, которые определяют его будущее.

Принятие финансовой стратегии экономическим субъектом является основной функцией финансового менеджмента организации. Финансовая стратегия экономического субъекта является основной частью стратегии развития предприятия. Следовательно, финансовая стратегия является генеральным планом действий по обеспечению экономического субъекта денежными средствами. Она охватывает вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения, финансовой устойчивости предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Объекты финансовой стратегии включают оптимизацию основных и оборотных средств, управление капиталом, распределение прибыли, безналичные расчеты, налоговый менеджмент, политику в области ценных бумаг. В практике финансового менеджмента наиболее часто выделяют следующие виды финансовой стратегии: генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию, стратегию выполнения отдельных стратегических задач, стратегию достижения частных стратегических целей.

На практике, в современных условиях, формирование финансовой стратегии представляется сложной и противоречивой задачей для финансового менеджмента предприятия. Сложность ее формирования связана с разнонаправленностью целей экономического развития предприятия и способов их достижения. При формировании финансовой стратегии осуществляется выбор между интенсивным типом развития, связанным с высокими темпами прироста прибыли, но и с высокими финансовыми рисками, и

умеренным экономическим развитием, сопровождающимся финансовой стабильностью и устойчивостью и низкими параметрами финансовых рисков, но и относительно невысокими показателями динамики финансового результата. Т.е. предприятию приходится решать великую дилемму финансового менеджмента: рентабельность или ликвидности.

Выбор варианта финансовой стратегии осуществляется на основе комплексного финансового анализа, содержание которого сводится к оценке следующих параметров: объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов, эффективности и деловой активности изучаемого объекта; выявление факторов и причин достигнутого состояния и полученных результатов; подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансовой стратегии; выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и финансовых результатов, повышения эффективности всей хозяйственной деятельности. Особенностью использования возможностей финансового анализа в формировании финансовой стратегии предприятия является осуществление не только текущих показателей финансового состояния, но и анализ прогнозных форм финансовой отчетности по нескольким вариантам финансовой стратегии и выбор наиболее эффективного для данного временного интервала варианта.

Являясь частью общей стратегии экономического развития предприятия, обеспечивающей в первую очередь развитие операционной деятельности, финансовая стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер.

По отношению к операционной стратегии финансовая стратегия носит подчиненный характер. Поэтому она должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности предприятия. Финансовая стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития предприятия в соответствии с избранной им корпоративной стратегией.

Вместе с тем, финансовая стратегия сама оказывает существенное влияние на формирование стратегического развития операционной деятельности предприятия. Это связано с тем, что основные цели операционной стратегии – обеспечение высоких темпов реализации продукции, рост операционной прибыли и

повышение конкурентной позиции предприятия связаны с тенденциями развития соответствующего товарного рынка (потребительского или факторов производства). Если тенденции развития товарного и финансового рынков (в тех сегментах, где предприятие осуществляет свою хозяйственную деятельность) не совпадают, может возникнуть ситуация, когда стратегические цели развития операционной деятельности предприятия не могут быть реализованы в связи с финансовыми ограничениями. В этом случае соответственно корректируется операционная стратегия предприятия.

Все многообразие стратегий операционной деятельности, реализацию которых призвана обеспечивать финансовая деятельность предприятия, может быть сведено к следующим базовым их видам.

3.3. Виды операционной стратегии

Ограниченный (или концентрированный) рост. Этот тип операционной стратегии используется предприятиями со ***стабильным ассортиментом*** продукции и производственными технологиями, слабо подверженными влиянию технологического прогресса. Выбор такой стратегии возможен в условиях относительно слабых колебаний конъюнктуры товарного рынка и стабильной конкурентной позиции предприятия. Основными типами этой базовой стратегии являются:

- стратегия усиления конкурентной позиции;
- стратегия расширения рынка;
- стратегия совершенствования продукта.

Соответственно ***финансовая стратегия*** предприятия в этих условиях направлена в первую очередь на эффективное обеспечение воспроизводственных процессов и прироста активов, обеспечивающих ограниченный рост объемов производства и реализации продукции. Стратегические изменения финансовой деятельности в этом случае сводятся к минимуму.

Ускоренный (интегрированный или дифференцированный) рост. Такой тип операционной стратегии избирают, как правило, предприятия, находящиеся в ранних стадиях своего жизненного

цикла, а также в динамично развивающихся отраслях под воздействием технологического прогресса. Основными типами этой базовой стратегии являются:

- стратегия вертикальной интеграции;
- стратегия обратной интеграции;
- стратегия горизонтальной "диверсификации;
- стратегия конгломератной диверсификации.

Финансовая стратегия в этом случае носит наиболее сложный характер за счет необходимости обеспечения высоких темпов развития финансовой деятельности, ее диверсификации по различным формам, регионам и т.п.

Сокращение (или сжатие). Эта операционная стратегия наиболее часто избирается предприятиями, находящимися на последних стадиях **своего** жизненного цикла, а также в стадии финансового кризиса. Она основана на принципе "отсечение лишнего", предусматривающем сокращение объема и ассортимента выпускаемой продукции, уход с отдельных сегментов рынка и т.п. Основными типами этой базовой стратегии являются:

- стратегия сокращения структур;
- стратегия сокращения расходов;
- стратегия "сбора урожая";
- стратегия ликвидации.

Финансовая стратегия предприятия в этих условиях призвана обеспечить эффективную и высокую маневренность использования высвобождаемого капитала в целях обеспечения дальнейшей финансовой стабилизации.

Сочетание (или комбинирование). Такая операционная стратегия предприятия интегрирует в себе рассмотренные различные типы частных стратегий отдельных стратегических зон хозяйствования или стратегических хозяйственных единиц. Такая стратегия характерна для наиболее крупных предприятий (организаций) с широкой отраслевой и региональной диверсификацией операционной деятельности.

Соответственно ***финансовая стратегия*** таких предприятий (организаций) дифференцируется в разрезе отдельных объектов стратегического управления, будучи подчинена различным стратегическим целям их развития.

Результаты исследований показывают, что при разработке финансовой стратегии предприятия целесообразно выделять следующие *доминантные сферы* (направления) развития финансовой деятельности:

Стратегия формирования финансовых ресурсов предприятия Цели, задачи и основные стратегические решения этой части финансовой стратегии должны быть направлены на финансовое обеспечение реализации корпоративной стратегии предприятия и соответственно подчинены ей.

Стратегия распределения финансовых ресурсов предприятия Параметры стратегического набора этой части финансовой стратегии должны быть, с одной стороны направлены на финансовое обеспечение реализации отдельных функциональных стратегий и стратегий хозяйственных единиц, а с другой, составлять основу формирования направлений инвестиционной деятельности предприятия в стратегической перспективе.

Стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия Цели, задачи и важнейшие стратегические решения этой части финансовой стратегии должны быть направлены на формирование и поддержку основных параметров финансового равновесия предприятия в процессе его стратегического развития.

Стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью предприятия

Параметры стратегического набора этой части финансовой стратегии разрабатываются финансовыми службами предприятия и включаются в виде самостоятельного блока в корпоративную и отдельные функциональные стратегии предприятия.

3.4. Формирование стратегических целей финансовой деятельности

Стратегические цели финансовой деятельности предприятия представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры его конечной стратегической финансовой позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты.

Формирование стратегических целей финансовой деятельности требует предварительной их классификации по определенным признакам. С позиций финансового менеджмента эта классификация стратегических целей строится по следующим основным признакам:

1. *По видам ожидаемого эффекта* стратегические цели финансовой деятельности предприятия подразделяются на экономические и внеэкономические.

Экономические цели финансовой стратегии прямо связаны с ростом стоимости предприятия или достижением иных экономических результатов финансовой деятельности в рассматриваемой перспективе.

Внеэкономические цели финансовой стратегии связаны с решением социальных задач, обеспечением экологической безопасности, повышением статуса и репутации предприятия и т.п. Хотя реализация этих стратегических целей не связана прямо с ростом стоимости предприятия, их косвенное влияние на формирование этой стоимости может быть довольно ощутимым.

2. *По приоритетному значению* стратегические цели финансовой деятельности подразделяются следующим образом:

1) Главная стратегическая цель финансовой деятельности.
2) Основные стратегические цели финансовой деятельности.
3) Вспомогательные стратегические цели финансовой деятельности.

3. *По доминантным сферам (направлениям) финансового развития* выделяют следующие стратегические цели:

Цели роста потенциала формирования финансовых ресурсов.

В эту группу входит система целей, обеспечивающих расширение потенциала формирования собственных финансовых ресурсов из внутренних источников, а также увеличивающих возможности финансирования развития предприятия за счет внешних источников.

Цели повышения эффективности использования финансовых ресурсов. Эти цели связаны с оптимизацией направлений распределения финансовых ресурсов по сферам хозяйственной деятельности и стратегическим хозяйственным единицам по критерию увеличения стоимости предприятия (или по другому экономическому критерию, обеспечивающему это возрастание).

Цели повышения уровня финансовой безопасности предприятия.

Цели повышения уровня финансовой безопасности предприятия. Они характеризуют комплекс целей, направленных на обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его стратегического развития и предотвращающих угрозу его банкротства.

Цели повышения качества управления финансовой деятельностью. Система этих целей призвана обеспечить повышение качественных параметров управления всеми аспектами финансовой деятельности – его результативности, коммуникативности, прогрессивности, надежности, реактивности, адаптивности и т.п.

4. По направленности действия. Этот признак классификации группирует стратегические финансовые цели в следующем разрезе:

-Цели, поддерживающие тенденции развития. Они направлены на поддержку тех тенденций развития финансовой деятельности, которые имеют высокий внутренний финансовый потенциал и благоприятные внешние возможности роста (выявленные в процессе стратегического финансового анализа предприятия).

Цели, направленные на преодоление внешних угроз. Такие цели призваны обеспечить нейтрализацию ожидаемых негативных последствий развития отдельных факторов внешней финансовой среды.

Цели, направленные на преодоление слабых внутренних позиций. Система таких целей призвана усилить отдельные аспекты финансовой деятельности, идентифицированные стратегической финансовой позицией предприятия как слабые.

***5. По объектам стратегического управления*.** В соответствии с концепцией стратегического менеджмента по этому признаку цели разделяются следующим образом:

1. Общие корпоративные финансовые цели.
2. Финансовые цели отдельных функциональных направлений хозяйственной деятельности.
3. Финансовые цели отдельных стратегических хозяйственных единиц.

6. По характеру влияния на ожидаемый результат выделяют следующие цели финансовой стратегии:

Прямые стратегические цели.

Они прямо связаны с конечными результатами финансовой

деятельности. К ним относятся главная стратегическая цель и важнейшие из основных стратегических целей финансового развития предприятия.

Поддерживающие стратегические цели.

Они прямо связаны с конечными результатами финансовой деятельности. К ним относятся главная стратегическая цель и важнейшие из основных стратегических целей финансового развития предприятия.

7. По периоду реализации выделяют следующие виды финансовых целей:

1) Долгосрочные стратегические цели.
2) Краткосрочные стратегические цели.

Эти цели носят, как правило, поддерживающий характер по отношению к основным долгосрочным стратегическим целям и характеризуют сроки завершения одного из этапов реализации основных целей.

С учетом рассмотренной классификации организуется процесс формирования стратегических целей финансовой деятельности предприятия. Этот процесс осуществляется по следующим основным этапам.

3.5. Этапы процесса формирования стратегических целей финансовой деятельности

1. ***Формирование финансовой философии предприятия***. Процесс формирования стратегических целей финансовой деятельности базируется на финансово философии конкретного предприятия. Финансовая философия характеризует систему основополагающих принципов осуществления финансовой деятельности конкретного предприятия, определяемых его миссией, общей философией развития и финансовым менталитетом его основных учредителей и главных менеджеров. Финансовая философия предприятия отражает ценности и убеждения, в соответствии с которыми организуется процесс финансового развития предприятия. Она охватывает не только экономические, но и поведенческие позиции менеджеров, осуществляющих финансовую деятельность. Будучи четко выраженной, финансовая

философия становится действенным инструментом развития и повышения эффективности финансовой деятельности, используемым всеми структурными финансовыми подразделениями и на всех этапах процесса принятия стратегических и текущих финансовых решений. Проявляемая в реальной практике финансового управления, финансовая философия способствует формированию или закреплению определенного имиджа предприятия в представлении всех субъектов его финансовых отношений.

2. ***Учет объективных ограничений*** в достижении желаемых результатов стратегического финансового развития предприятия. В основе первоначальных подходов к формированию стратегических финансовых целей лежит идеальное представление или желаемый образ будущей стратегической финансовой позиции предприятия. Однако предприятие отнюдь не свободно в выборе своих финансовых целей, соответствующих его идеальной будущей стратегической финансовой позиции. Оно может свободно избирать финансовую философию, показатель главной стратегической цели финансового развития, и даже систему основных внеэкономических целей финансовой деятельности. Что же касается системы основных стратегических экономических целей этой деятельности, они определяются с учетом объективных ограничений, не контролируемых финансовыми менеджерами предприятия. Одним из таких объективных ограничений выступает размер предприятия. Небольшому предприятию недостаточность финансовых ресурсов не позволяет осуществлять диверсифицированную финансовую деятельность и выдвигать масштабные цели финансовой стратегии. Поэтому потенциал формирования финансовых ресурсов (отражаемый стратегической финансовой позицией по первой доминантной сфере) является важнейшим объективным ограничителем в достижении желаемых результатов стратегического финансового развития предприятия. Вместе с тем, размер предприятия не всегда является единственным параметром объективных ограничений, определяющих широту и глубину выбора стратегических целей финансовой деятельности. Даже самое крупное предприятие не может охватить своими стратегическими целями все без исключения направления и формы финансовой деятельности с высоким уровнем ожидаемых ее результатов. В этом случае объективным ограничением выступает возможный объем

финансовых ресурсов, направляемых на инвестирование, соразмерный потребностям обеспечения операционного процесса предприятия. Это объективное ограничение рассматривается в концепции „критической массы инвестиций", получившей развитие в последние годы. „Критическая масса инвестиций" характеризует минимальный объем инвестиционной деятельности, позволяющий предприятию формировать чистую операционную прибыль. Глобализация рынков, ускорение темпов технологического прогресса, снижение нормы отдачи капитала обусловливают постоянный рост „критической массы инвестиций", что при неизменных доходах усложняет экономическое развитие предприятий и снижает количественные параметры стратегических целей их финансового роста. Ощутимые объективные ограничения в достижении желаемых результатов стратегического финансового развития предприятия накладывает его стратегическая финансовая позиция, определенная с учетом влияния внешних и внутренних факторов. Особенно сильно это проявляется для предприятий, стратегическая финансовая позиция которых находится в квадранте «слабость и угрозы». И наконец, важным объективных ограничением, определяющим направленность стратегических целей финансовой деятельности предприятия, выступает стадия его жизненного цикла, определяющая не только возможности, но и потребности финансового развития.

3. *Ф**ормулировка главной стратегической цели финансовой деятельности предприятия.*** На этом этапе ранее рассмотренная главная цель финансового менеджмента конкретизируется в определенном показателе. Безусловно, эта главная цель должна отражать рост рыночной стоимости предприятия в стратегическом периоде. Однако показатель стоимости предприятия является результатом не внутренней, а внешней его оценки („оценки рынком"). В условиях низкой ликвидности рынка ценных бумаг такая оценка существенно опаздывает. Поэтому в практике зарубежного финансового менеджмента в качестве главной стратегической цели финансового развития предлагается избирать показатель долгосрочного роста прибыли на одну акцию. Устойчивые темпы роста этого показателя лежат в основе возрастания рыночной стоимости предприятия в долгосрочном периоде.

4. *Ф**ормирование системы основных стратегических целей*** финансовой деятельности, обеспечивающих достижение ее главной цели. Систему таких целей формируют обычно в разрезе ***доминантных сфер*** стратегического финансового развития предприятия.

В первой доминантной сфере, характеризующей потенциал формирования финансовых ресурсов, в качестве основной стратегической цели предлагается избирать максимизацию роста чистого денежного потока предприятия.

Во второй доминантной сфере, характеризующей эффективность распределения и использования финансовых ресурсов, при выборе стратегической цели следует отдавать предпочтение максимизации рентабельности собственного капитала предприятия.

В третьей доминантной сфере, характеризующей уровень финансовой безопасности предприятия, основной стратегической целью выступает оптимизация структуры его капитала (соотношение собственного и заемного его видов).

И наконец, *в четвертой доминантной сфере*, характеризующей качество управления финансовой деятельностью предприятия, в качестве основной стратегической цели рекомендуется избирать формирование эффективной организационной структуры управления финансовой деятельностью (формирование такой организационной структуры интегрирует в себе требования к квалификации финансовых менеджеров отдельных подразделений, потребность в объеме и широте информации для принятия управленческих решений соответствующего уровня, требования к технической оснащенности менеджеров, уровню используемых или финансовых технологий и инструментов, разграничение контрольных функций управления и т.д.).

Система основных стратегических целей финансовой деятельности может быть дополнена и другими их видами, отражающими специфику этой деятельности и менталитет финансовых менеджеров конкретного предприятия.

5. *Ф**ормирование системы вспомогательных, поддерживающих целей, включаемых в финансовую стратегию предприятия***. Система этих целей направлена на обеспечение реализации основных стратегических целей финансовой

деятельности. Эти цели также рекомендуется формировать в разрезе ***доминантных сфер*** стратегического финансового развития предприятия.

В первой доминантной сфере, характеризующей потенциал формирования финансовых ресурсов, вспомогательными (поддерживающими) стратегическими целями могут выступать:

– рост суммы чистой прибыли;

– рост объема амортизационного потока;

– минимизация стоимости капитала, привлекаемого из внешних источников и др.

Во второй доминантной сфере, характеризующей эффективность распределения и использования финансовых ресурсов, система вспомогательных целей может отражать:

– оптимизацию пропорций распределения финансовых ресурсов по направлениям хозяйственной деятельности;

– оптимизацию пропорций распределения финансовых ресурсов по стратегическим хозяйственным единицам;

– максимизацию доходности инвестиций и др.

В третьей доминантной сфере, характеризующей уровень финансовой безопасности предприятия, вспомогательными (поддерживающими) стратегическими целями могут устанавливаться:

– оптимизация структуры активов (доля оборотных активов в общей их сумме; минимальная доля денежных активов и их эквивалентов в общей сумме оборотных активов);

– минимизация уровня финансовых рисков по основным видам хозяйственных операций и др.

В четвертой доминантной сфере, характеризующей качество управления финансовой деятельностью предприятия, вспомогательные цели могут отражать:

– рост образовательного уровня финансовых менеджеров;

– расширение и повышение качества информационной базы принятия финансовых решений;

– повышение уровня оснащенности финансовых менеджеров современными техническими средствами управления;

– повышение организационной культуры финансовых менеджеров и др.

– формирование системы вспомогательных (поддерживающих) целей финансовой стратегии должно исходить из

особенностей идентифицированной стратегической финансовой позиции предприятия и быть направленным на преодоление внутренних слабых позиций и внешних угроз.

6. ***Разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности предприятия.*** Этот этап реализует требование количественной определенности формируемых стратегических целей всех уровней. В процессе этого этапа все виды стратегических финансовых целей должны быть выражены в конкретных количественных показателях – в сумме, темпах динамики, структурных пропорциях, сроках реализации и т.п. В процессе разработки целевых стратегических нормативов финансовой деятельности предприятия необходимо обеспечить четкую взаимосвязь между основными и вспомогательными стратегическими целями, с одной стороны, и обеспечивающими их конкретизацию целевыми стратегическими нормативами, с другой. Такая связь должна обеспечиваться в разрезе каждой доминантной сферы (направления) стратегического финансового развития предприятия.

7. ***Взаимоувязка всех стратегических целей и построение «дерева целей» финансовой стратегии предприятия***. Главная, основные и вспомогательные стратегические цели рассматриваются как единая комплексная система и поэтому требуют четкой взаимоувязки с учетом их приоритетности и ранговой значимости. Такая иерархическая взаимосвязь отдельных стратегических целей финансовой деятельности предприятия обеспечивается на основе «дерева целей». В основе этого методического приема лежит графическое отражение взаимосвязи и подчиненности различных целей деятельности (в нашем случае – стратегических целей финансовой деятельности предприятия).

8. ***Окончательная индивидуализация всех стратегических целей финансовой деятельности предприятия*** с учетом требований их реализуемости. На этом этапе проверяются корректность формирования отдельных целей с учетом их взаимосвязей (взаимной согласованности). Для обеспечения реализуемости отдельных стратегических целей финансовой деятельности они должны быть конкретизированы по отдельным интервалам стратегического периода. В процессе этой конкретизации обеспечивается динамичность представления системы целевых стратегических

нормативов финансовой деятельности, а также их ***внешняя и внутренняя синхронизация*** во времени.

Внешняя синхронизация предусматривает согласование во времени разработанных целевых показателей финансовой деятельности с показателями корпоративной, функциональных и бизнес-стратегии развития предприятия, а также с прогнозируемыми изменениями параметров внешней финансовой среды.

Внутренняя синхронизация предусматривает согласование во времени всех целевых стратегических нормативов финансовой деятельности между собой.

Разработанная система целей и целевых нормативов служит критерием оценки успеха или неудачи реализации финансовой стратегии предприятия в предстоящем периоде.

Цели финансовой стратегии предприятия могут достигаться различными способами. Выбор наиболее эффективных из этих способов осуществляется в процессе принятия стратегических финансовых решений.

3.6. Процесс принятия стратегических финансовых решений

Принятие стратегических финансовых решений представляет собой процесс рассмотрения возможных способов достижения стратегических финансовых целей и выбора наиболее эффективных из них для практической реализации с учетом стратегической финансовой позиции конкретного предприятия.

Исходя из стратегической финансовой позиции и стратегических целей финансового развития предприятия процесс принятия стратегических финансовых решений осуществляется по следующим основным **этапам**:

Этап 1. Выбор главной финансовой стратегии предприятия.

Выбор главной финансовой стратегии предприятия в первую очередь зависит от принятой им базовой корпоративной стратегии. Такая зависимость определяется тем, что финансовая стратегия носит подчиненный характер по отношению к базовой корпоративной стратегии и, как и любой другой вид функциональной стратегии, призвана обеспечивать эффективную ее реализацию. Исходя из

системы рассмотренных ранее видов базовых корпоративных стратегий предприятия, предлагается следующая система адекватных им видов главной финансовой стратегии.

«Стратегия финансовой поддержки ускоренного роста предприятия» (СФПУР) направлена на обеспечение высоких темпов его операционной деятельности, в первую очередь, – объемов производства и реализации продукции. В этих условиях существенно увеличивается потребность в финансовых ресурсах, направляемых на прирост оборотных и внеоборотных активов предприятия. Соответственно, приоритетной *доминантной сферой* (направлением) стратегического финансового развития предприятия, в наибольшей степени обеспечивающей данный вид главной финансовой стратегии, является возрастание потенциала формирования финансовых ресурсов.

«Стратегия финансового обеспечения устойчивого роста предприятия» (СФОУР) направлена на сбалансирование параметров ограниченного роста операционной деятельности и необходимого уровня финансовой безопасности предприятия. Стабильная поддержка таких параметров в процессе стратегического финансового развития предприятия выдвигает в качестве приоритетной *доминантную сферу* обеспечения эффективного распределения и использования его финансовых ресурсов.

«Антикризисная финансовая стратегия предприятия» (АФС) призвана обеспечить финансовую стабилизацию предприятия в процессе выхода из кризиса операционной его деятельности, вызывающего необходимость сокращения объемов производства и реализации продукции (т.е. процессов выхода из отдельных рынков или их сегментов, сокращения определенных производственных его единиц и т.п.). В этих условиях приоритетной *доминантной сферой* стратегического финансового развития становится формирование достаточного уровня финансовой безопасности предприятия.

Следовательно, для того чтобы главная финансовая стратегия могла быть эффективно реализована в предстоящем периоде, она должна учитывать возможности конкретной модели стратегической финансовой позиции предприятия. Рекомендации по возможным сочетаниям избираемой главной финансовой стратегии предприятия и конкретных моделей его стратегической финансовой позиции, представлены в табл. 2.

Таблица 2. Модели стратегической финансовой позиции предприятия, обеспечивающие реализацию отдельных видов его главной финансовой стратегии

Виды Главной финансовой стратегии предприятия	Модели стратегической финансовой позиции, согласуемые с его главной финансовой стратегией	
	Наилучшие	Возможные
1.Стратегия финансовой поддержки ускоренного роста предприятия	«Сила и возможности»	«Стабильность и возможности» «Сила и угрозы»
2.Стратегия финансового обеспечения устойчивого роста	«Стабильность и возможности» «Сила и угрозы»	«Стабильность и угрозы»
3.Антикризисная финансовая стратегия предприятия	«Стабильность и угрозы»	«Слабость и возможности»

«**Сила и возможности»** характеризует возможность предприятия осуществлять наступательную агрессивную финансовую стратегию, в частности, активно поддерживать базовую корпоративную стратегию «ускоренного роста».

«**Стабильность и возможности»** также характеризует возможность осуществления наступательной агрессивной финансовой стратегии, направленной на усиление основных финансовых позиций предприятия за счет факторов внешней финансовой среды. Такая финансовая стратегия предприятия совместима с такими базовыми корпоративными его стратегиями, как «ускоренный рост» и «ограниченный рос».

«Слабость и возможности» определяет необходимость осуществления умеренной финансовой стратегии, в процессе которой слабости внутренней финансовой позиции предприятия будут преодолеваться за счет благоприятных возможностей внешней среды. Этот вид финансовой стратегии в наибольшей степени совместим с базовой корпоративной стратегией «ограниченный рост».

«Сила и угрозы» позволяет предприятию избирать как наступательную, так и умеренную финансовую стратегию (в зависимости от степени угроз), в процессе которой отдельные

внешние угрозы могут нейтрализоваться за счет сильного внутреннего финансового потенциала предприятия. Соответственно такая финансовая стратегия может служить поддержкой таким базовым корпоративным стратегиям, как "ускоренный рост" или "ограниченный рост".

«Стабильность и угрозы» в зависимости от степени угроз позволяет предприятию осуществлять умеренную либо консервативную оборонительную финансовую стратегию, направленную на преодоление неблагоприятных факторов внешней финансовой среды. Эти варианты финансовой стратегии предприятия в наибольшей степени совместимы с такими базовыми корпоративными стратегиями как «ограниченный рост» или «сокращение (сжатие)».

«Слабость и угрозы» ориентирует предприятие на выбор исключительно оборонительной антикризисной финансовой стратегии, в наибольшей степени корреспондирующей с базовой корпоративной стратегией «сокращение (сжатие)».

Этап 2. Формулировка финансовой политики предприятия по основным аспектам его предстоящей финансовой деятельности.

Финансовая политика представляет собой форму реализации финансовой философии и главной финансовой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов финансовой деятельности.

Финансовая политика характеризуется двумя основными параметрами – её функциональным видом и приоритетным типом реализации.

Тип финансовой политики характеризует соотношение уровней результатов (доходности, прибыльности, темпов роста и риска финансовой деятельности в процессе реализации стратегических финансовых целей).

Функциональные виды финансовой политики предприятия, обеспечивающие реализацию главной финансовой стратегии, представлены в табл. 3.

Таблица 3. Функциональные виды финансовой политики предприятия

<table>
<tr><td colspan="4">ГЛАВНАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</td></tr>
<tr><td>Стратегия формирования финансовых ресурсов предприятия</td><td>Стратегия распределения финансовых ресурсов предприятия.</td><td>Стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия</td><td>Стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью предприятия</td></tr>
<tr><td>1. Политика управления прибылью</td><td rowspan="2">1. Политика распределения финансовых ресурсов по направлениям хозяйственной деятельности</td><td>1. Политика управления оборотными активами</td><td>1. Учетная политика (по блоку финансовых показателей)</td></tr>
<tr><td>2. Амортизационная политика</td><td>2. Политика управления структурой капитала</td><td>2. Политика управления персоналом (по блоку финансовых показателей)</td></tr>
<tr><td>3. Эмиссионная политика</td><td rowspan="2">2. Политика распределения финансовых ресурсов по стратегическим хозяйственным центрам</td><td>3. Политика управления финансовыми рисками</td><td>3. Инновационная политика (по блоку финансовых менеджеров)</td></tr>
<tr><td>4. Дивидендная политика</td><td>4. Политика управления денежными потоками</td><td rowspan="2">4. Политика организационных преобразований (по организационной структуре финансового управления и организационной культуре финансовых менеджеров)</td></tr>
<tr><td>5. Политика привлечения финансовых средств</td><td>3. Инвестиционная политика</td><td>5. Политика финансовой реструктуризации (при кризисном финансовом развитии)</td></tr>
</table>

Каждый из видов функциональной финансовой политики должен быть дифференцирован по типам её реализации.

В финансовом менеджменте выделяют обычно три типа финансовой политики предприятия:

– агрессивный;

– умеренный;
– консервативный.

«Агрессивный тип финансовой политики» характеризует стиль и методы принятия управленческих финансовых решений, ориентированных на достижение наиболее высоких результатов в финансовой деятельности вне зависимости от уровня сопровождающих ее финансовых рисков. Так как уровень результативности финансовой деятельности по отдельным ее параметрам обычно корреспондирует с уровнем финансовых рисков, можно констатировать, *что агрессивный тип финансовой политики генерирует наиболее высокие уровень финансовых рисков.*

«Умеренный тип финансовой политики» характеризует стиль и методы принятия управленческих решений, ориентированных на достижение среднеотраслевых результатов в финансовой деятельности при средних уровнях финансовых рисков. При данном типе финансовой политики предприятие, не избегая финансовых рисков, отказывается проводить финансовые операции с чрезмерно высоким уровнем рисков даже при ожидаемом высоком финансовом результате.

«Консервативный тип финансовой политики» характеризует стиль и методы принятия управленческих решений, ориентированных на минимизацию финансовых рисков. Обеспечивая достаточный уровень финансовой безопасности предприятия, такой тип финансовой политики не может обеспечить достаточно высоких конечных результатов его финансовой деятельности.

Рекомендации по выбору типа финансовой политики с учетом вида главной финансовой стратегии и модели стратегической финансовой позиции предприятия представим в табл. 4.

Таблица 4. Рекомендуемые типы финансовой политики для реализации отдельных видов главной финансовой стратегии

Тип финансовой политики предприятия	Вид главной финансовой стратегии предприятия	Вариант модели стратегической финансовой позиции предприятия
Агрессивный	Стратегия финансовой поддержки ускоренного роста предприятия	«Сила и возможности» «Сила и угрозы» «Стабильность и возможности»

Умеренный	Стратегия финансового обеспечения устойчивого роста предприятия	«Стабильность и возможности» «Сила и угрозы» «Стабильность и угрозы»
Консервативный	Антикризисная финансовая стратегия предприятия	«Слабость и угрозы» «Слабость и возможности»

Этап 3. Формирование портфеля возможных стратегических финансовых альтернатив.

Таблица 5. Рекомендуемые типы финансовой политики для реализации отдельных видов главной финансовой стратегии

Тип финансовой политики предприятия	Вид главной финансовой стратегии предприятия	Вариант модели стратегической финансовой позиции предприятия
Агрессивный	Стратегия финансовой поддержки ускоренного роста предприятия	«Сила и возможности» «Сила и угрозы» «Стабильность и возможности»
Умеренный	Стратегия финансового обеспечения устойчивого роста предприятия	«Стабильность и возможности» «Сила и угрозы» «Стабильность и угрозы»
Консервативный	Антикризисная финансовая стратегия предприятия	«Слабость и угрозы» «Слабость и возможности»

Этап 4. Оценка и отбор стратегических финансовых альтернатив.

В процессе оценки отдельных альтернатив наибольшее внимание должно быть уделено использованию современных методов сравнительного финансового анализа. Основными из таких методов могут быть:

- анализ сценариев;
- анализ чувствительности;
- метод имитационного моделирования;

– метод экспертных оценок и другие.

В процессе отбора стратегических финансовых альтернатив наибольшую роль играет система используемых критериев. В качестве таких критериев могут выступать:

– темп роста или абсолютная сумма прироста чистого денежного потока;

– уровень рентабельности собственного капитала;

– уровень финансового риска и другие.

Этап 5. Составление программы стратегического финансового развития предприятия.

Оценка финансовой стратегии, разработанной предприятием, осуществляется по следующим основным параметрам:

1. Согласованность финансовой стратегии предприятия с его базовой корпоративной стратегией.
2. Согласованность финансовой стратегии предприятия с предполагаемыми изменениями внешней финансовой среды.
3. Согласованность финансовой стратегии предприятия с его внутренним потенциалом.
4. Внутренняя сбалансированность параметров финансовой стратегии.
5. Реализуемость финансовой стратегии.
6. Приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией финансовой стратегии.
7. Экономическая эффективность реализации финансовой стратегии.
8. Внеэкономическая эффективность реализации финансовой стратегии.

При положительных результатах оценки разработанной финансовой стратегии, соответствующих избранным критериям и финансовой философии, она принимается предприятием к реализации.

3.7. Методы разработки финансовой стратегии

При разработке финансовой стратегии применяются следующие методы: экономического анализа, нормативный, балансовых расчетов, денежных потоков, метод сценариев, метод экспертных

оценок, экономико - математическое моделирования, анализ временны́х рядов, эвристические методы и др.

Метод экономического анализа – способ системного комплексного изучения, измерения, обобщения влияния отдельных факторов на реализацию хозяйственных задач фирмы и динамику ее развития, осуществляемый путем обработки специальными приемами показателей плана, учета, отчетности и т.д. Цель экономического анализа – выяснить причины изменения хозяйственных процессов и определить результаты, к которым они могут привести. Используются дедукция и индукция. Предмет экономического анализа – хозяйственный процесс. Экономический анализ – это микроанализ, это факторный анализ. Информационной базой для проведения анализа служит система показателей плана, учета и отчетности. Основу метода экономического анализа составляет факторный анализ, позволяющий выявить влияние отдельных факторов на динамику сложного социально-экономического явления.

Факторный анализ можно представить следующим образом:

$Z_0 = X_0 * Y_0 * K_0$ (1)

где Z_0 – результативный показатель базисного уровня, находящийся под воздействием трех факторов; $X_0 * Y_0 * K_0$ – факторные показатели базисного уровня.

$Z_1 = X_1 * Y_1 * K_1$ (2)

где Z_1 – результативный показатель отчетного уровня, находящийся под воздействием трех факторов; $X_1 * Y_1 * K_1$ – факторные показатели отчетного уровня.

Определим влияние на динамику результативных показателей факторов X, Y и K соответственно:

$\Delta Z(\Delta X) = (X_1 - X_0) * Y_0 * K_0$ (3)

$\Delta Z(\Delta Y) = X_1 * (Y_1 - Y_0) * K_0$ (4)

$\Delta Z(\Delta Y) = X_1 * Y_1(K_1 - K_0)$ (5)

Таким образом, суммарное воздействие всех факторов на динамику Z можно выразить математически следующим образом:

$$\Delta Z = \Delta Z(\Delta X) + \Delta Z(\Delta Y) + \Delta Z(\Delta K) \quad (6)$$

Нормативный метод заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов

рассчитывается потребность хозяйствующих субъектов в финансовых ресурсах и их источниках.

Выделяют нормативы следующих видов:

– федеральные, к ним относятся ставки федеральных налогов, норма амортизации по объектам основных средств, ставка рефинансирования Центрального банка (ЦБ) и др.;

– региональные и местные – действуют в пределах отдельных субъектов РФ и включают ставки региональных налогов и сборов;

– отраслевые – охватывают отдельные отрасли и организационно-правовые формы предприятий (например, акционерные общества);

– нормативы предприятий – разрабатываются непосредственно организациями и используются для регулирования внутренних финансово-хозяйственных процессов.

Нормативы предприятия включают: нормативы плановой потребности в запасах и других оборотных активах, нормы кредиторской задолженности, нормативы распределения чистой прибыли, нормативы соотношения собственных и заемных средств и др. Зная данные нормативы, можно планировать потребность в оборотных активах, объемы привлечения заемного капитала и т.д.

Метод балансовых расчетов для определения будущей потребности в финансовых средствах основан на прогнозе поступления средств и затрат по основным статьям баланса на определенную дату и перспективу.

Метод денежных потоков – универсальный метод, состоящий в приведении разновременных элементов денежных потоков к единому моменту времени. Данный метод реализуется в решении двух задач:

– прямая заключается в нахождении будущей стоимости денежного потока;

– обратная выражается в определении текущей стоимости денежного потока.

Особенно данный метод актуален при разработке инвестиционной политики предприятия, оценке эффективности инвестиционных проектов и формировании бюджета капиталовложений.

Метод сценариев представляет собой разработку нескольких сценариев развития. Наиболее часто формируются пессимистический, наиболее вероятностный и оптимистический сценарии. Разрабатываемые специалистами сценарии развития анализируемой ситуации позволяют с тем или иным уровнем достоверности определить возможные тенденции развития, взаимосвязи между действующими факторами, сформировать картину возможных состояний, к которым может прийти ситуация под влиянием тех или иных воздействий.

С одной стороны, профессионально разработанные сценарии позволяют более полно и отчетливо определить перспективы развития ситуации как при наличии различных управляющих воздействий, так и при их отсутствии.

С другой стороны, сценарии ожидаемого развития ситуации позволяют своевременно осознать опасности, которыми чреваты неудачные управленческие воздействия или неблагоприятное развитие событий.

Метод экспертных оценок – метод организации работы со специалистами-экспертами и обработки мнений экспертов. Эти мнения, как правило, выражены в количественной и качественной форме. Экспертные исследования проводят с целью подготовки информации для принятия решений. Для проведения работы по методу экспертных оценок создают рабочую группу (РГ), которая и организует по поручению лица, принимающего решения (ЛПР), деятельность экспертов, объединенных (формально или по существу) в экспертную комиссию. *Экспертные оценки бывают индивидуальные и коллективные*.

Метод сценариев предполагает создание технологий разработки сценариев, обеспечивающих более высокую вероятность выработки эффективного решения в тех ситуациях, когда это возможно, и более высокую вероятность сведения ожидаемых потерь к минимуму в тех ситуациях, когда потери неизбежны.

Известны различные реализации метода сценариев, такие как:

- получение согласованного мнения;
- повторяющаяся процедура независимых сценариев;
- • использование матриц взаимодействия и др.

Методы экономико-математического моделирования позволяют оценить тесноту связи между факторным и результативным показателями.

Экономико-математическое моделирование дает возможность перейти от средних величин к многовариантным расчетам финансово-экономических показателей.

Построение экономико-математической модели складывается из пяти этапов.

1. Изучение динамики финансового показателя за определенное время и выявление факторов, влияющих на эту динамику.
2. Расчет модели функциональной зависимости финансового показателя от определяющих факторов (например, выручки от продаж, от величины активов).
3. Разработка различных вариантов прогноза финансово-экономического показателя.
4. Анализ и экспертная оценка возможной динамики финансово-экономического показателя в будущем.
5. Выбор оптимального варианта, т.е. принятие планового решения.

Анализ временны́х рядов – метод исследования, позволяющий выявить основную тенденцию в развитии явления и определить будущие значения показателя с учетом сложившихся тенденций. Одним из наиболее распространенных способов моделирования тенденции временно́го ряда служит построение аналитической функции, характеризующей зависимость уровней ряда от времени, или тренда. Этот способ называют аналитическим выравниванием временно́го ряда.

Для построения трендов чаще всего применяются следующие функции:

• линейный тренд:

$yt = a + bt$; (9)

• гипербола:

$yt = a + \frac{b}{t}$; (10)

• экспоненциальный тренд:

$yt = ab^t$; (11)

• парабола второго порядка и более:

$yt = a + bt + ct^2$+...+nt^t (12)

Параметры уравнения a, b и другие рассчитывают с использованием системы нормальных уравнений.

Эвристические методы – последовательность предписаний или процедур обработки информации, выполняемая с целью поиска более рациональных и новых конструктивных решений. Эвристические методы обычно противопоставляют формальным методам решения, опирающимся на точные математические модели. В кибернетической литературе под эвристическими методами понимаются любые методы, направленные на индуктивные методы решения задач.

Метод проб и ошибок заключается в последовательном выдвижении и рассмотрении всевозможных вариантов решения (проб). Если выдвинутая идея оказывается неудачной (ошибкой), ее отбрасывают, а затем выдвигают новую. Правила выдвижения идей при этом отсутствуют, может быть выдвинута и нелепая идея. Пробы и ошибки могут быть мысленные или экспериментальные.

По методу контрольных вопросов изобретатель использует чужой или свой список вопросов. При этом список должен быть длинным, чтобы не пропустить необходимую подсказку, и список в то же время должен быть коротким, чтобы не запутаться и быстрее решить задачу.

В методе мозгового штурма процесс генерирования идей отделен от процесса их оценки. Это целесообразно психологически, ибо некоторые лица, участвующие в "штурме" своего мозга, если они во время решения изобретательской задачи подвергаются критике, не могут свободно (продуктивно) выдвигать свои идеи. Данный метод более пригоден для организаторских и менее пригоден для изобретательских задач, особенно современных.

Синектика – усовершенствованная разновидность метода мозгового штурма. По этому методу работает не случайная (как в мозговом штурме), а постоянная группа методистов; при поиске идей они поочередно используют известные в методе синектики четыре аналогии. Этот метод применяется в США, он лучше предыдущих, однако не использует полезных рекомендаций других методов.

Стратегический финансовый анализ представляет собой процесс изучения влияния факторов внешней и внутренней среды на результативность осуществления финансовой деятельности

предприятия с целью выявления особенностей и возможных направлений ее развития в перспективном периоде.

Основу проведения стратегического анализа составляет изучение влияния на хозяйственную деятельность предприятия отдельных факторов и условий среды его функционирования. В зависимости от характера влияния отдельных условий и факторов, а также возможностей их контроля со стороны предприятия в процессе осуществления финансовой деятельности в составе общей финансовой среды его функционирования следует выделять отдельные виды:

- внешнюю финансовую среду непрямого влияния;
- внешнюю финансовую среду непосредственного влияния;
- внутреннюю финансовую среду.

Внешняя финансовая среда непрямого влияния характеризует систему проявляемых на макроуровне условий и факторов, воздействующих на организацию, формы и результаты финансовой деятельности предприятия в долгосрочном периоде, прямой контроль над которыми оно осуществлять не имеет возможности.

Внешняя финансовая среда непосредственного влияния характеризует систему условий и факторов, воздействующих на организацию, формы и результаты финансовой деятельности, которые формируются в процессе финансовых отношений предприятия с контрагентами по финансовым операциям и сделкам и на которые оно может оказывать влияние в процессе непосредственных коммуникативных связей.

Внутренняя финансовая среда характеризует систему условий и факторов, определяющих выбор организации и форм финансовой деятельности с целью достижения наилучших ее результатов, которые находятся под непосредственным контролем руководителей и специалистов финансовых служб предприятия. Она заключает в себе тот финансовый потенциал, который позволяет предприятию достигать поставленных целей и задач в стратегическом периоде.

Анализ факторов внешней финансовой среды не прямого влияния базируется на основном методе стратегического анализа – SWOT-анализе.

Предварительным условием осуществления такого анализа является группировка факторов внешней финансовой среды непрямого влияния по отдельным признакам.

В стратегическом финансовом анализе в этих целях используется принцип группировки факторов этого уровня, рассматриваемый в системе PEST-анализа (эта система концентрирует стратегический анализ только на факторах макроуровня). Группы таких факторов разделяют макросреду функционирования предприятия на следующие четыре ее разновидности, характеризуемые аббревиатурой PEST:

P – политико-правовая среда [political and legal environment];

E – экономическая среда [economic environment];

S – социокультурная среда [sociocultural environment];

T – технологическая среда [technological environment].

Анализ факторов внешней финансовой среды непосредственного влияния также базируется на SWOT-анализе. Предварительным условием осуществления стратегического финансового анализа по этому виду среды функционирования предприятия является группировка субъектов финансовых отношений с предприятием, с одной стороны, и выделение основных факторов, влияющих на эффективность этих отношений в стратегическом периоде, с другой.

В процессе стратегического анализа факторов внешней финансовой среды непосредственного влияния целесообразно выделять следующие шесть основных групп субъектов финансовых отношений с предприятием:

– поставщики сырья, материалов и полуфабрикатов; • покупатели готовой продукции;

– кредиторы предприятия, предоставляющие различные формы финансового кредита;

– инвесторы – институциональные и индивидуальные;

– страховщики;

– финансовые посредники.

Анализ факторов внутренней финансовой среды призван характеризовать не только объем финансового потенциала предприятия, но и эффективность его использования. Исследование факторов внутренней финансовой среды в процессе разработки финансовой стратегии предприятия традиционно базируется на SWOT-анализе, направленном на выявление сильных и слабых сторон финансовой деятельности предприятия.

В последние годы развитие этого подхода получило отражение в SNW-анализе, используемом исключительно при анализе факторов внутренней среды предприятия. Аббревиатура SNW отражает характер позиции предприятия по исследуемому фактору:

S – сильная позиция [strenght position];

N – нейтральная позиция [neutral position];

W – слабая позиция [weakness position].

Систему исследуемых факторов внутренней финансовой среды каждое предприятие формирует самостоятельно с учетом специфики своей финансовой деятельности. Факторы, которые характеризуют отдельные аспекты финансовой деятельности предприятия, рассматриваются обычно в комплексе и отражают его финансовую политику по тому или иному из этих аспектов.

Комплексная оценка стратегической финансовой позиции предприятия интегрирует результаты анализа всех видов финансовой среды функционирования предприятия.

На заключительном этапе стратегического финансового анализа по результатам модели стратегической финансовой позиции предприятия устанавливаются взаимосвязи между отдельными факторами внешней и внутренней среды. Комбинации влияния отдельных факторов внешней и внутренней финансовой среды дают возможность дифференцировать возможные стратегические направления финансового развития предприятия с учетом его стратегической финансовой позиции.

Контрольные вопросы

1. Сущность финансовой политики предприятия
2. Главная цель финансовой деятельности предприятия
3. Основной целью финансовой деятельности предприятия
4. Стратегические финансовые целями предприятия
5. Факторы, оказывающие влияние на стратегическое направление развития предприятия
6. Основные типы операционных приоритетов
7. Понятие операционной стратегии
8. Цель и критерии операционной стратегии

9. Операционная стратегия и конкурентные приоритеты
10. Понятие стратегических финансовых решений и основные этапы его разработки.
11. Основные этапы процесса принятия стратегических финансовых решений.
12. Модели стратегической финансовой позиции предприятия, обеспечивающие реализацию отдельных видов его главной финансовой стратегии
13. Рекомендуемые типы финансовой политики.
14. Модели стратегической финансовой позиции предприятия
15. Методы разработки финансовой стратегии
16. Стратегические альтернативы развития предприятия.
17. Выбор стратегии развития предприятия. Механизм оценки его хозяйственной деятельности: портфельный анализ и двухмерные матрицы, матрица BCG.

4. Управление денежными средствами предприятия

4.1. Понятие, сущность и классификация денежных потоков

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Классификация денежных потоков предприятия осуществляется по следующим основным признакам.

1. *По масштабам обслуживания хозяйственного процесса выделяют следующие виды денежных потоков*:

– денежный поток по предприятию в целом. Это наиболее агрегированный вид денежного потока, который аккумулирует все виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственный процесс предприятия в целом;

– денежный поток по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности) предприятия. Такая дифференциация денежного потока предприятия определяет его как самостоятельный объект управления в системе организационно-хозяйственного построения предприятия;

– денежный поток по отдельным хозяйственным операциям. В системе хозяйственного процесса предприятия такой вид денежного потока следует рассматривать как первичный объект самостоятельного управления.

2. *По видам хозяйственной деятельности в соответствии с международными стандартами учета* выделяют следующие виды денежных потоков:

– денежный поток по операционной деятельности.

– денежный поток по инвестиционной деятельности.

– денежный поток по финансовой деятельности.

3. *По направленности движения денежных средств выделяют два основных вида денежных потоков*:

– положительный денежный поток, характеризующий совокупность поступлений денежных средств на предприятие от всех

видов хозяйственных операций (в качестве аналога этого термина используется термин "приток денежных средств");

– отрицательный денежный поток, характеризующий совокупность выплат денежных средств предприятием в процессе осуществления всех видов его хозяйственных операций (в качестве аналога этого термина используется термин "отток денежных средств");

4. По методу исчисления объема выделяют следующие виды денежных потоков предприятия:

– валовой денежный поток. Он характеризует всю совокупность поступлений или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов;

– чистый денежный поток. Он характеризует разницу между положительным и отрицательным денежными потоками (между поступлением и расходованием денежных средств) в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов.

5. По характеру денежного потока по отношению к предприятию он подразделяется на два вида:

– внутренний денежный поток. Он характеризует совокупность поступления и расходования денежных средств в рамках предприятия. Эти поступления и выплаты связаны с операциями, обусловленными денежными отношениями предприятия с персоналом, учредителями (акционерами), дочерними структурными подразделениями и т.п. В общем денежном потоке предприятия его внутренний денежный поток занимает небольшой удельный вес;

– внешний денежный поток. Этот вид денежного потока обслуживает операции предприятия, связанные с его денежными отношениями с хозяйственными партнерами и государственными органами

6. По уровню достаточности объема выделяют следующие виды денежных потоков предприятия:

– избыточный денежный поток. Он характеризует такой денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность предприятия в целенаправленном их расходовании.

– дефицитный денежный поток. Он характеризует такой денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно ниже реальных потребностей предприятия в целенаправленном их расходовании.

7. По уровню сбалансированности объемов взаимосвязанных денежных потоков различают следующие их виды:

– сбалансированный денежный поток. Он характеризует такой вид совокупного денежного потока по отдельной хозяйственной операции, структурному подразделению ("центру ответственности") или предприятию в целом, по которому обеспечена сбалансированность между объемами положительного и отрицательного их видов (с учетом предусмотренного прироста запаса денежных средств).

– несбалансированный денежный поток. Он характеризует такой вид совокупного денежного потока по отдельной хозяйственной операции, структурному подразделению ("центру ответственности") или предприятию в целом, по которому выше рассмотренная балансовая связь не обеспечивается.

8. По предсказуемости возникновения выделяют следующие виды денежных потоков:

– полностью предсказуемый денежный поток. Он характеризует такой вид денежного потока, объем и время осуществления которого могут быть полностью детерминированы заранее.

– недостаточно предсказуемый денежный поток. Он характеризует такой вид денежного потока, объем и время осуществления которого не могут быть полностью детерминированы заранее в связи с возможными изменениями факторов внешней среды.

– непредсказуемый денежный поток. Он характеризует такой вид денежного потока, который связан с чрезвычайными событиями в процессе осуществления предприятием операционной, инвестиционной или финансовой деятельности, а также отдельными заранее не планируемыми операциями (например, уплата или получение штрафных санкций).

9. По возможности обеспечения платежеспособности различают следующие два вида денежного потока предприятия:

– ликвидный денежный поток. Он характеризует такой вид

денежного потока предприятия, по которому соотношение положительного и отрицательного его видов равно или превышает единицу в каждом интервале рассматриваемого периода времени.

– неликвидный денежный поток. Он характеризует такой вид денежного потока предприятия, по которому соотношение положительного и отрицательного его видов меньше единицы в отдельных интервалах рассматриваемого периода времени (и по периоду в целом).

4.2. Принципы, этапы и модели управления свободными денежными средствами

Основной целью управления денежными потоками является обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, основными из которых являются:

1) принцип информативной достоверности.
2) принцип обеспечения сбалансированности.
3) принцип обеспечения эффективности.
4) принцип обеспечения ликвидности. Высокая неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств предприятия, который отрицательно сказывается на уровне его платежеспособности.

Процесс управления денежными потоками предприятия последовательно охватывает следующие основные этапы:

1. Этап - обеспечение полного и достоверного учета денежных потоков предприятия и формирование необходимой отчетности.

Используются два основных метода - косвенный и прямой. Эти методы различаются между собой полнотой представления данных о денежных потоках предприятия, исходной информацией для разработки отчетности и другими параметрами.

2. Этап - анализ денежных потоков предприятия в предшествующем периоде. Основной целью этого анализа является

выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объему и во времени.

На первом этапе анализа рассматривается динамика объема формирования положительного денежного потока предприятия в разрезе отдельных источников.

На втором этапе анализа рассматривается динамика объема формирования отрицательного денежного потока предприятия, а также структуры этого потока по направлениям расходования денежных средств. В процессе этого этапа анализа определяется насколько соразмерно развивались за счет расходования денежных средств отдельные виды активов предприятия, обеспечивающие прирост его рыночной стоимости; по каким направлениям использовались денежные средства, привлеченные из внешних источников; в какой мере погашалась сумма основного долга по привлеченным ранее кредитам и займам.

На третьем этапе анализа рассматривается сбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков по общему объему; изучается динамика показателя чистого денежного потока как важнейшего результативного показателя финансовой деятельности предприятия и индикатора уровня сбалансированности его денежных потоков в целом.

На четвертом этапе анализа исследуется синхронность формирования положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе отдельных интервалов отчетного периода. В процессе исследования синхронности формирования различных видов денежных потоков рассчитывается динамика коэффициента ликвидности денежного потока предприятия в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода.

Для обеспечения необходимой ликвидности денежного потока этот коэффициент должен иметь значение не ниже единицы (превышение единицы будет генерировать рост остатка денежных активов на конец рассматриваемого периода, т.е. способствовать повышению коэффициента абсолютной платежеспособности предприятия).

На пятом этапе анализа определяется эффективность денежных потоков предприятия. Обобщающим показателем такой оценки

выступает коэффициент эффективности денежного потока предприятия.

Результаты анализа используются для выявления резервов оптимизации денежных потоков предприятия и их планирования на предстоящий период.

3. Этап - оптимизация денежных потоков предприятия. Важнейшими задачами, решаемыми в процессе этого этапа управления денежными потоками, являются: выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств; обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков во времени и по объемам

4. Этап - планирование денежных потоков предприятия в разрезе различных их видов. Такое планирование носит прогнозный характер в силу неопределенности ряда исходных его предпосылок. Поэтому планирование денежных потоков осуществляется в форме многовариантных плановых расчетов этих показателей при различных сценариях развития исходных факторов (оптимистическом, реалистическом, пессимистическом).

5. Этап - Обеспечение эффективного контроля денежных потоков предприятия. Объектом такого контроля являются: выполнение установленных плановых заданий по формированию объема денежных средств и их расходованию по предусмотренным направлениям; равномерность формирования денежных потоков во времени; ликвидность денежных потоков и их эффективность. Эти показатели контролируются в процессе мониторинга текущей финансовой деятельности предприятия.

К денежным средствам могут быть применены модели, разработанные в теории управления запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств.

4.3. Модели в управлении денежными средствами

Использование модели Баумоля в управлении денежными активами предприятия. Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги относят к наиболее ликвидным активам предприятия.

Денежные средства и легкореализуемые ценные бумаги часто называют денежными активами.

В состав денежных средств входят:

– деньги в кассе;

– на расчетном, валютном, депозитном и иных счетах в банках.

Ценные бумаги составляют краткосрочные финансовые вложения и включают финансовые инструменты частных эмитентов и государства.

Для оптимизации объема денежных средств необходимо оценить:

1) общую величину денежных средств и их эквивалентов;

2) какую величину денежных средств следует держать на расчетном счете в банке, а какую в форме легкореализуемых ценных бумаг;

3) когда и в какой сумме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых элементов оборотных активов.

Для управления денежной наличностью в практике западных корпораций наибольшее распространение получили математические модели Баумоля, Миллера-Орра, Стоуна, Монте-Карло.

Модель Баумоля. Предполагается, что предприятие начинает работать, имея максимальный и целесообразный для него уровень денежных средств, а затем постепенно расходует их в течение некоторого периода. Как только запас денежных средств истощается, т.е. становится равным нулю или достигает уровня безопасности, то предприятие продает свои краткосрочные ценные бумаги и пополняет запас денежных средств до первоначальной суммы.

Модель Баумоля позволяет определить оптимальную частоту пополнения и оптимальный размер остатка денежных средств, при которых совокупные потери будут минимальными.

Максимальный и средний оптимальный размер остатка денежных средств в соответствии с моделью Баумоля имеет следующий вид.

$$ДА_{МАКС} = \sqrt{\frac{2 \times Р_0 \times РО_{ДО}}{Р_Д}} \qquad \overline{ДА} = \frac{ДА_{МАКС}}{2} \; (?)$$

$ДА_{макс}$ – оптимальный размер максимального остатка денежных активов предприятия;

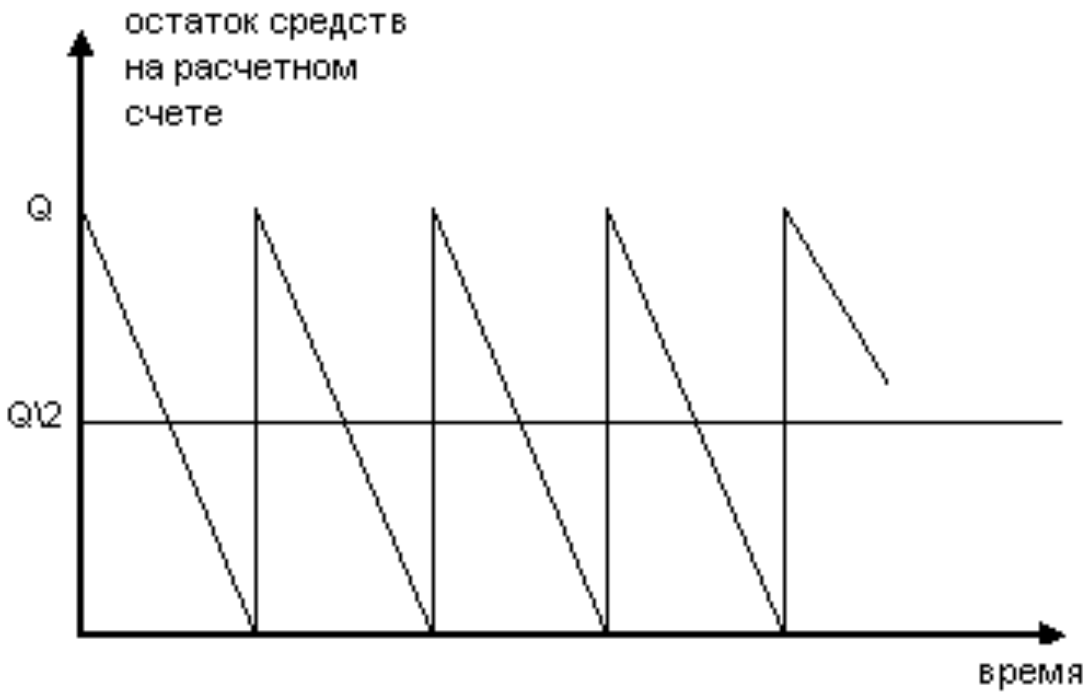
$\overline{ДА}$ - оптимальный размер среднего остатка денежных активов предприятия;

$Р_0$ – расходы по обслуживанию одной операции пополнения денежных средств;

$Р_д$ – уровень потери альтернативных доходов при хранении денежных средств (средняя ставка процента по краткосрочным финансовым инвестициям), выраженный десятичной дробью;

РОдо – планируемый объем отрицательного денежного потока по операционной деятельности (суммы расходования денежных средств).

Динамика остатка средств на расчетном счете представляет собой пилообразный график (рис. 2).



Q – сумма накопления,

Q/2 – средний запас денежных средств

Рис. 2. График динамики остатка средств на расчетном счете

Недостаток модели Баумоля – предположение устойчивости и предсказуемости денежных потоков. Кроме того, она не учитывает сезонности и цикличности производства.

Модель Баумоля проста и в достаточной степени приемлема для предприятий, денежные расходы которых стабильны и прогнозируемы. В действительности такое случается редко. Остаток на расчетном счете изменяется случайным образом, причем возможны значительные колебания.

Модель Миллера-Орра. Логика модели следующая: остаток денежных средств на расчетном счете меняется хаотически до тех пор, пока не достигает некоего верхнего предела. Как только это происходит, предприятие начинает покупать ценные бумаги для того, чтобы вернуть запас денежных средств к некоторому нормальному состоянию, называемому точкой возврата. Если запас денежных средств достигает нижнего предела, то в этом случае предприятие продает свои ценные бумаги и получает денежные средства, доведя их запас до нормального предела (рис. 3).

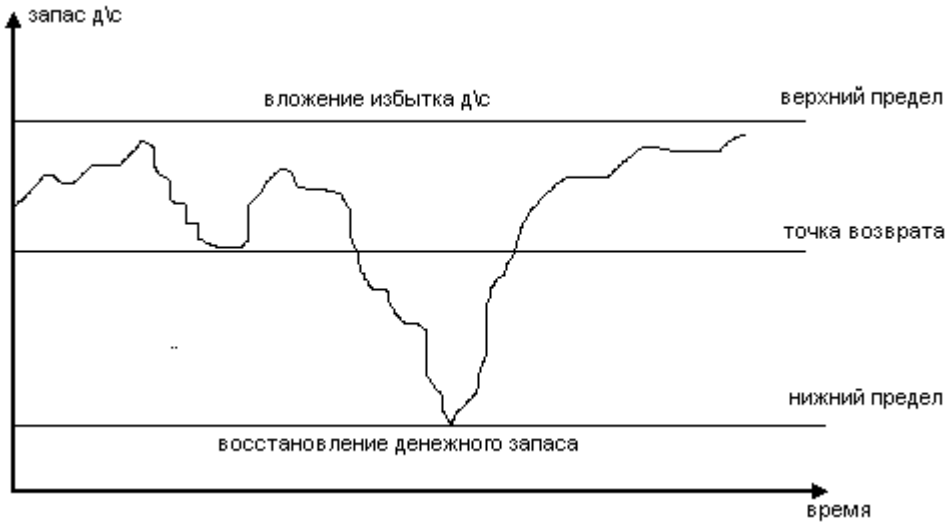


Рис. 3. График динамики остатка средств на расчетном счете

Реализация модели осуществляется в несколько этапов:

1. Устанавливается минимальная величина денежных средств (Он), которую целесообразно постоянно иметь на расчетном счете (она определяется экспертным путем исходя из средней потребности предприятия в оплате счетов, возможных требований банка и др.).

2. По статистическим данным определяется вариация ежедневного поступления средств на расчетный счет (v).

3. Определяются:

- расходы (Рх) по хранению средств на расчетном счете (обычно их принимают в сумме ставки ежедневного дохода по краткосрочным ценным бумагам, циркулирующим на рынке)

- расходы (Рт) по взаимной трансформации денежных средств и ценных бумаг (эта величина предполагается постоянной; аналогом такого вида расходов, имеющим место в отечественной практике, являются, например, комиссионные, уплачиваемые в пунктах обмена валюты).

4. Рассчитывают размах вариации остатка денежных средств на расчетном счете (S) по формуле:

$$S = 3\sqrt[3]{\frac{3 \times P_T \times v}{4 \times P_X}}, \text{ (?)}$$

5. Рассчитывают верхнюю границу денежных средств на расчетном счете (Ов), при превышении которой необходимо часть денежных средств конвертировать в краткосрочные ценные бумаги:

Ов = Он + S (?)

6. Определяют точку возврата (ТВ) – величину остатка денежных средств на расчетном счете, к которой необходимо вернуться в случае, если фактический остаток средств на расчетном счете выходит за границы интервала (Он, Ов):

Тв = Он + (S / 3) (?)

Несмотря на четкий математический аппарат расчетов оптимальных сумм остатков денежных активов обе приведенные модели (Модель Баумоля и Модель Миллера-Орра) пока еще сложно использовать в отечественной практике финансового менеджмента по следующим причинам:

– хроническая нехватка оборотных активов не позволяет предприятиям формировать остаток денежных средств в необходимых размерах с учетом их резерва;

– замедление платежного оборота вызывает значительные (иногда непредсказуемые) колебания в размерах денежных поступлений, что соответственно отражается и на сумме остатка денежных активов;

– ограниченный перечень обращающихся краткосрочных фондовых инструментов и низкая их ликвидность затрудняют использование в расчетах показателей, связанных с краткосрочными финансовыми инвестициями.

Модель Стоуна. Модель Стоуна дополняет модель Миллера-Орра в виде чисел, кроме верхнего и нижнего лимитов денежных остатков (внешних лимитов), двухконтрольных и внутренних лимитов.

При достижении остатком денежных средств верхнего денежного предела вместо автоматического перевода избыточных денежных средств в ценные бумаги, будет осуществлён прогноз на несколько предстоящих дней и если прогнозный остаток остаётся выше внутреннего лимита, то ценные бумаги будут приобретены. Если же прогнозный остаток будет ниже внутреннего лимита, то ценные бумаги приобретены не будут. Аналогично при достижении остатком денежных средств нижнего внешнего предела решение о продаже ценных бумаг будет приниматься на основании сравнения прогнозного остатка и внутреннего нижнего лимита.

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло. Эта модель, созданная Е. Лернером (Lerner E.M.) и впервые опубликованная в книге «Simulating a Cash Budget» в 1980 году, также может быть использована для определения целевого остатка.

Для описания модели необходимо внести в методику прогнозирования следующие предположение:

1) природа показателей носит вероятностный характер;

2) распределение ежемесячных реализаций является нормальным с коэффициентом вариации CV и среднеквадратическим отклонением, которое зависит от изменения уровня реализации;

3) относительная вариабельность объема реализации постоянна из месяца в месяц.

Поступление выручки от реализации связано с реальным, а не ожидаемым объемом реализации, то есть схема поступлений платежей основана на информации о реальных реализациях, имевших место в прошлом. Если предположить, что объемы реализации, имевшие место в предыдущие месяцы, не повлияют на ожидание относительно объемов будущих реализаций, то покупки в данном месяце будут производиться в размере зависящем от ожидаемого объема реализации в данном (следующем) месяце, но с корректировкой на величину излишков товарно-материальных запасов, обусловленных тем, что реальный объем реализации текущего месяца ниже, чем ожидалось, или недостатка запасов, если он оказался выше ожидаемого. Остальные выплаты, такие как оплата

труда, расходы на аренду, предполагаются постоянными, хотя это может стать причиной неточностей результата анализа.

Имитационное моделирование бюджета денежных средств по методу Монте-Карло должен проводится при помощи необходимых компьютерных программ (например, программы Lotus 1-2-3 с использование @RISK), с помощью которых рассчитываются размеры чистых денежных потоков (излишек или нехватка) при различных уровнях вероятностей того, что они не превысят полученных значений.

Таким образом, финансовый менеджер может определить величину денежного остатка с необходимой для него вероятностью.

Также можно ввести предположение о зависимости объемов реализации друг от друга; то есть, например, если фактические реализации в месяце будут ниже ожидаемого уровня, это должно послужить сигналом о снижении выручки от реализации в следующем. В этом случае увеличится неопределенность денежных потоков и, следовательно, для обеспечения желаемого уровня безопасности необходимо установить целевой остаток денежных средств на относительно более высоком уровне.

Контрольные вопросы

1. Какими причинами определяется значимость денежных средств и их эквивалентов в современных условиях?
2. Что представляет собой политика управления денежными активами предприятия?
3. Охарактеризуйте основные блоки процедур управления денежными средствами предприятия.
4. В чем заключаются преимущества и недостатки прямого и косвенного методов анализа движения денежных средств?
5. Объясните экономический смысл моделей Баумоля и Миллера-Орра в управлении денежными средствами предприятия. В чем принципиальное различие между ними?
6. Охарактеризуйте основные факторы, влияющие на величину целевого остатка денежных средств.
7. Признаки классификации денежных потоков
8. Основные методы оптимизации дефицитного и избыточного денежных потоков
9. Методы сбалансирования дефицитного денежного потока

10. Понятие и сущность денежных потоков и их классификация
11. Этапы процесса управления денежными потоками предприятия
12. Моделям управления денежными средствами: модель Баумола; модель Миллера-Орра.
13. Анализ моделей управления денежными средствами
14. Факторы, в процессе управления денежными средствами

5. Управление дебиторской задолженностью

5.1. Дебиторская задолженность: содержание, виды

Дебиторская задолженность представляет собой весьма вариабельный и динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в организации политики в отношении покупателей продукции (кредитной политики).

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств, то, в принципе, она невыгодна предприятию – с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Теоретически дебиторская задолженность может быть сведена к минимуму, однако это не происходит, в первую очередь – из-за принятого обычаями коммерческого оборота предоставления покупателям торгового кредита.

Дебиторская задолженность может быть допустимой, то есть обусловленной действующей формой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и нарушении платежной дисциплины.

С позиции возмещения стоимости поставленной продукции продажа может быть выполнена одним из трех методов:

1) предоплата;
2) оплата за наличный расчет;
3) оплата с отсрочкой платежа, осуществляемая в виде безналичных расчетов, основными формами которых являются платежное поручение, платежное требование, аккредитив, расчеты по инкассо и расчетный чек.

Последняя схема наиболее невыгодна продавцу, поскольку ему приходится кредитовать покупателя, однако именно она является основной в системе расчетов за поставленную продукцию. При оплате с отсрочкой платежа и возникает дебиторская задолженность по товарным операциям как естественный элемент общепринятой системы расчетов.

Управление дебиторской задолженностью предполагает:

– определение моделей и принципов кредитной политики;

– контроль за оборачиваемостью средств в расчетах;
– анализ и контроль уровня дебиторской задолженности;
– анализ и контроль структуры дебиторской задолженности;
– оценку дебиторской задолженности с позиций платежной дисциплины.

Дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам:

– дебиторская задолженность за товары, работы, услуги – нормальная, просроченная, сомнительная, безнадежная;
– дебиторская задолженность по векселям полученным;
– дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
– дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;
– прочие виды дебиторской задолженности.

Среди перечисленных видов наибольший объем дебиторской задолженности предприятий приходится на задолженность покупателей за отгруженную продукцию (первые три вида дебиторской задолженности).

Поэтому управление дебиторской задолженностью на предприятии связано, в первую очередь, с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию. В целях эффективного управления этой дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика управления дебиторской задолженностью (или его кредитная политика по отношению к покупателям продукции).

5.2. Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности и средств в расчетах

Основной задачей анализа состояния дебиторской задолженности (ДЗ) на предприятии является определение уровня дебиторской задолженности и ее состава, динамики, а также эффективности инвестирования в нее финансовых средств. Выявляется величина дебиторской задолженности как разница между ее суммой на начало и конец периода. Если она растет, то следует уделить ее анализу серьезное внимание, выявив причины и факторы этого роста.

Анализ дебиторской задолженности проводится с помощь показателей:

1. Оборачиваемость средств, вложенных в ДЗ.

$$\text{Оборот (ДЗ) в днях} = \frac{\text{Средние остатки ДЗ за анализируемый период}}{\text{Однодневный оборот по реализации}}$$

Период оборота отражает среднее количество дней, необходимых для превращения ДЗ в денежные средства. Чем меньше срок погашения ДЗ, тем быстрее предприятие высвобождает свободные денежные средства и тем меньше расходов оно несет по обслуживанию ДЗ.

2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз в среднем оборачивается дебиторская задолженность, то есть сколько раз в среднем дебиторская задолженность образуется и погашается:

$$K = \frac{\text{Общая сумма оборота по реализации продукции}}{\text{Средний остаток ДЗ за анализируемый период}}$$

Коэффициент оборачиваемости характеризует скорость обращения инвестированных в дебиторскую задолженность средств в течение периода времени. Если число оборотов увеличивается или остается стабильным, то предприятие работает ритмично, рационально использует денежные средства. Снижение числа оборотов свидетельствует о падении темпов развития предприятия и неблагоприятных тенденциях в его финансовом состоянии. Оценка состояния и динамики оборачиваемости дебиторской задолженности важна в процессе управления дебиторской задолженностью, так как любое замедление в оплате ведет к увеличению затрат, связанных с дебиторской задолженностью, то есть с возможностью использовать эти средства в обороте предприятия. Кроме того, замедление оплаты может служить сигналом об ухудшении качества дебиторской задолженностью, то есть об увеличении доли сомнительных долгов и

вероятности их невозврата, следовательно, следующий шаг – анализ дебиторской задолженностью по срокам возникновения.

3. Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность

= дебиторская задолженность ***/*** на общую сумму оборотных активов.

4. Состав дебиторской задолженности по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации.

5. Коэффициент просроченной дебиторской задолженности = сумма дебиторской задолженности, неоплаченной в предусмотренный срок / общая сумма дебиторской задолженности.

6. «Средний возраст» просроченный дебиторской задолженности = средний остаток дебиторской задолженности неоплаченный в срок / сумма однодневного оборота по реализации продукции. Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) или потребительскому кредиту.

Расчет необходимой суммы финансовых средств производится по формуле:

$$И_{ДЗ} = О_{РК} * К_{С:Ц} * (ППК_{СР} + ПР_{СР}) : 360, (?)$$

где $И_{ДЗ}$ – необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность; $О_{РК}$ – планируемый объем реализации продукции в кредит; $К_{С:Ц}$ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выражен десятичной дробью; $ППК_{СР}$ – средний период предоставления кредита покупателям в днях; $ПР_{СР}$ – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту в днях

5.3. Основные формы рефинансирования дебиторской задолженности предприятия

Рефинансирование дебиторской задолженности, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов

предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основные формы рефинансирования дебиторской задолженности:

- факторинг,
- учет векселей,
- форфейтинг,
- секъюритизация,
- иные формы ее краткосрочного финансирования (спонтанное финансирование, кредиторская задолженность по товарным и финансовым обязательствам, краткосрочные банковские кредиты).

1) факторинг - финансовая операция, заключающуюся в уступке предприятием-продавцом права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка или специализированной компании «фактор-компании», которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга. За осуществление такой операции банк («фактор-компания») взимают с предприятия-продавца определенную комиссионную плату в процентах к сумме платежа.

Ставки комиссионной платы дифференцируются с учетом уровня платежеспособности покупателя продукции и предусмотренных сроков ее оплаты. При проведении такой операции банк («фактор-компания») в срок до 3-х дней осуществляет кредитование предприятия-продавца в форме предварительной платы долговых требований по платежным документам (обычно в размере от 70-90% суммы долга, в зависимости от фактора риска). Остальные 10-30% суммы долга временно депонируются банком в форме страхового резерва при его непогашении покупателем (эта депонированная часть долга возвращается предприятию-продавцу после полного погашения суммы долга покупателем).

Факторинговая операция позволяет предприятию-продавцу рефинансировать преимущественную часть дебиторской задолженности по предоставленному покупателю кредиту в короткие сроки, сократив тем самым период финансового и производственного цикла.

Недостатки факторинговой операции:

– дополнительные расходы продавца, связанные с продажей продукции;

– утрата прямых коммуникативных актов и соответствующей информации с покупателем в процессе осуществления им платежей.

Процесс факторинга представлен на рис. 4.

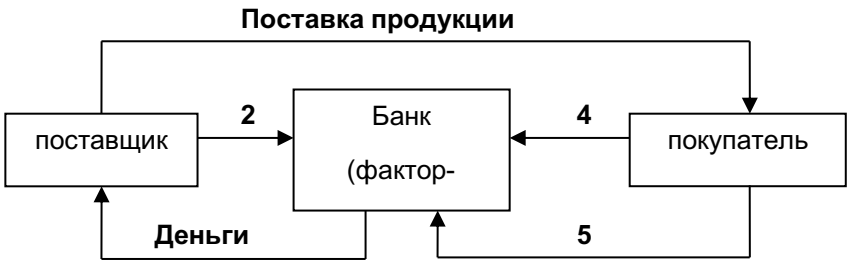


Рис. 4 Процесс факторинга

Примечание.

1 – поставка продукции; 2 – передача счетов-фактур на отгруженную продукцию; 3 – немедленная оплата дебиторской задолженности в размере 70-90% общей суммы счетов; остальная часть общей суммы за минусом комиссионного вознаграждения банка выплачивается поставщику в срок, установленный в договоре; 4 – выставление счетов к оплате в установленный срок; 5 – оплата счетов в установленный срок.

2) учет векселей - финансовую операцию по их продаже банку (или другому финансовому институту, другому хозяйствующему субъекту) по определенной (дисконтной) цене, устанавливаемой в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной вексельной ставки.

Учетная вексельная ставка состоит из средней депозитной ставки, ставки комиссионного вознаграждения и уровня премии за риск при сомнительной платежеспособности векселедателя. Указанная операция может быть осуществлена только с переводным векселем.

3) форфейтинг - финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному (коммерческому) кредиту путем передачи переводного векселя в пользу банка (факторинг компании) с уплатой последнему комиссионного вознаграждения.

Банк (факторинговая компания) берет на себя обязательство по финансированию экспортной операции путем выплаты по учтенному векселю, который гарантируется предоставлением аваля (вексельное поручительство, гарантия), согласно которому, поручившееся лицо – ***авалист*** принимает на себя ответственность за оплату векселя перед его владельцем банка страны-импортера. В результате форфейтинговой операции задолженность покупателем по товарному (коммерческому) кредиту трансформируется в задолженность финансовую (в пользу банка).

По своей сути форфейтинг соединяет в себе элементы факторинга и учета векселей (рис. 5).

В отличие от факторинга форфейтинг является однократной операцией. Он используется при осуществлении долгосрочных (до 7 лет) экспортных поставок.

Недостатком форфейтинга является высокая стоимость, поэтому предприятию-экспортеру следует проконсультироваться с банком (факторинговой компанией) еще до начала переговоров с иностранным импортером продукции, чтобы иметь возможность включить расходы по форфейтинговой операции в стоимость контракта.

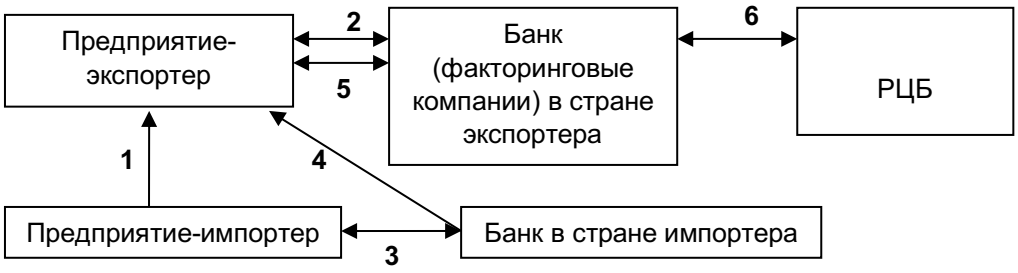


Рис. 5. Процесс форфейтинга

Примечание. 1 – предприятие-экспортер и предприятие-импортер заключают между собой соглашение о поставке продукции, формах и сроках платежа (платежи осуществляются обычно по мере выполнения отдельных этапов соглашения). Предприятие-импортер в соответствии с соглашением, обязуется осуществить платежи посредством коммерческих векселей, авансируемых, гарантируемые

банком его страны; 2 – предприятие-экспортер заключает соглашение с банком (факторинговой компанией своей страны), который обязуется за комиссионное вознаграждение финансировать поставки продукции путем выплаты по учтенным им векселям; 3 – предприятие-импортер ***индоссирует*** (передает права по векселю другому лицу) свои векселя в банки своей страны; 4 – банк страны-импортера пересылает индоссированные им векселя предприятия-импортера в адрес предприятия-экспортера; 5 – предприятие-экспортер продает векселя банку (фактор компании своей страны) и получает за это соответствующие средства; 6 – банк (факторинговая компания) страны-экспортера индоссирует векселя, передаваемые на РЦБ.

4) секъюритизация - это процесс объединения прибыльных активов в пул с последующей продажей долей в этом пуле в форме ценных бумаг, обеспеченных активами (asset-backed securities – ABS).

Критерием оптимальности разработанной и осуществляемой кредитной политики любого типа и по любым формам предоставляемого кредита, а соответственно и среднего размера дебиторской задолженности по расчетам с покупателями за реализуемую им продукцию, выступает следующее условие:

$$ДЗ_О \; ОП_{ДР} \geq ОЗ_{ДЗ} + ПС_{ДЗ},$$

где $ДЗ_О$ - оптимальный размер дебиторской задолженности предприятия при нормальном его финансовом состоянии; $ОП_{ДР}$ - дополнительная операционная прибыль, получаемая предприятием от увеличения продажи продукции в кредит; $ОЗ_{ДЗ}$ - дополнительные операционные затраты предприятия по обслуживанию дебиторской задолженности; $ПС_{ДЗ}$ - размер потерь средств, инвестированных в дебиторскую задолженность из-за недобросовестности (неплатежеспособности) покупателей.

Контрольные вопросы

1. Экономическая сущность дебиторской задолженности
2. Виды дебиторской задолженности в соответствии с ее классификационными признаками

3. Дебиторская задолженность: содержание и этапы управления
4. Политика управления дебиторской задолженности
5. Классификация дебиторской задолженности по видам
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
7. Основные формы рефинансирования дебиторской задолженности
8. Сущность факторинговой операции
9. Что представляет собой «учет векселей»
10. Сущность и использование форрейтинга
11. Факторы, влияющие на уровень дебиторской задолженности

6. Управление капиталом предприятия

6.1. Политика управления капиталом на предприятии

Капитал – одна из наиболее часто используемых в финансовом менеджменте экономических категорий. Являясь главной экономической базой создания и развития предприятия, капитал в процессе своего функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала. Капитал – одна из наиболее часто используемых в финансовом менеджменте экономических категорий. Являясь главной экономической базой создания и развития предприятия, капитал в процессе своего функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала (рис.6). Рассматривая экономическую сущность капитала, можно отметить основные его характеристики (рис. 7). Функционирование капитала предприятия в процессе его производительного использования характеризуется процессом постоянного кругооборота. Каждый завершенный оборот капитала состоит из ряда стадий. *На первой стадии* капитал в денежной форме инвестируется в операционные активы, преобразуясь тем самым в производительную форму.

На второй стадии производительный капитал в процессе производства продукции преобразуется в товарную форму.

На третьей стадии товарный капитал по мере реализации производственных товаров и услуг превращается в денежный капитал.

Средняя продолжительность оборота капитала предприятия характеризуется периодом его оборота в днях (месяцах, годах). Кроме того, этот показатель может быть выражен числом оборотов на протяжении рассматриваемого периода.

Капитал характеризуется не только своей многоаспектной сущностью, но и многообразием обличий, в которых он выступает (табл. 6).

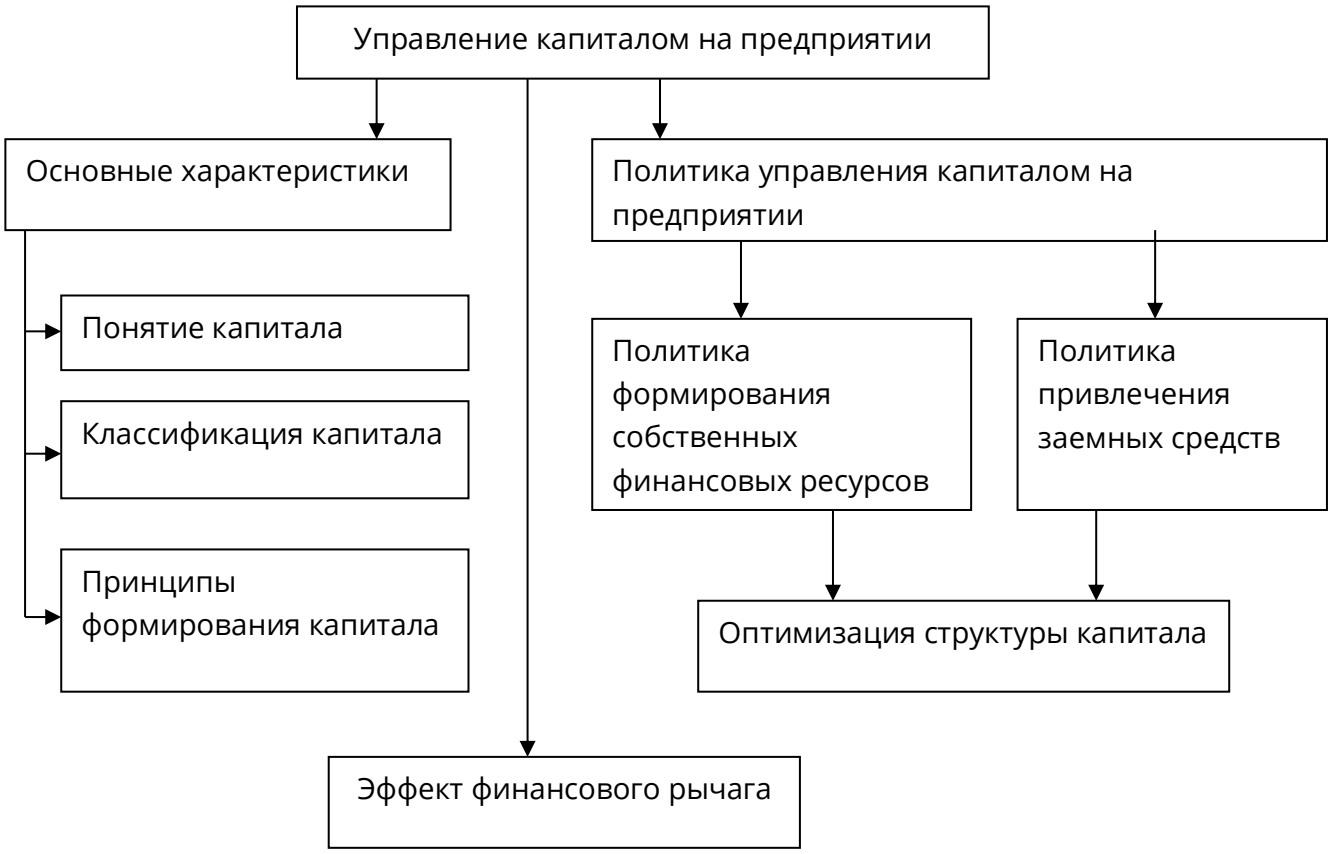


Рис.6. Управление капиталом предприятие. Эффект финансового рычага

Рис. 7. Сущностные характеристики капитала предприятия

В теории финансового менеджмента выделяют понятие структура капитала. Структура капитала оказывает прямое влияние на

результаты финансово – хозяйственной деятельности организации и косвенное влияние на отношение к ней собственников и инвесторов, т.е. на величину капитала.

Чрезвычайно высокий удельный вес заемных средств в пассивах свидетельствует о повышенном риске банкротства. Если же предприятие предпочитает обходиться собственными средствами, то риск банкротства ограничивается, но инвесторы, получая относительно скромные дивиденды, считают, что предприятие не преследует цели максимизации прибыли, и начинают сбрасывать акции, снижая рыночную стоимость предприятия.

Таблица 6. Систематизация видов капитала

Классификационный признак	Основные виды
1. По формам инвестирования	денежный (финансовый) капитал материальный капитал нематериальный капитал
2. По принадлежности предприятию	собственный капитал заемный капитал
3. По целям использования	производственный капитал ссудный капитал спекулятивный капитал
4. По объекту инвестирования	основной капитал оборотный капитал
5. По форме нахождения в процессе кругооборота	работающий капитал неработающий («мертвый») капитал
6. По формам собственности	частный капитал государственный капитал
7. По организационно – правовым формам деятельности	акционерный капитал паевой капитал индивидуальный капитал
8. По характеру использования в хозяйственном процессе	потребляемый капитал накапливаемый капитал
9. По источникам привлечения	национальный капитал иностранный капитал
10. По соответствию правовым нормам функционирования	легальный капитал «теневой» капитал

Политика управления структурой капиталом включает в себя управление собственным и заемным капиталом. Финансовую основу

предприятия представляет сформированный им собственный капитал (рис.8).

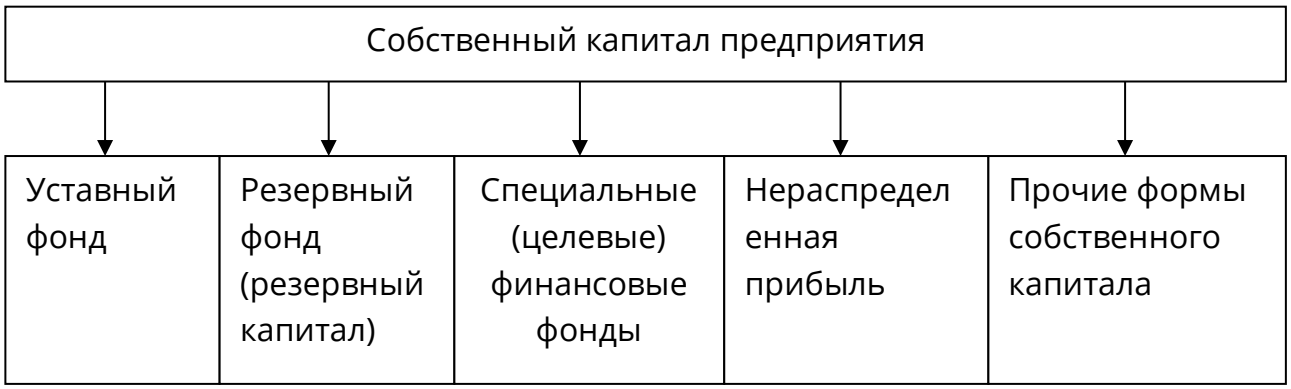


Рис. 8. Формы функционирования собственного капитала предприятия

Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия. В процессе управления формированием собственных финансовых ресурсов они классифицируются по источникам этого формирования.

Состав основных источников выглядит следующим образом:

1. *Внутренние источники*:

– прибыль остающаяся в распоряжении предприятия;

– амортизационные отчисления;

– прочие внутренние источники формирования собственных финансовых ресурсов.

2. *Внешние источники*:

– привлечение дополнительного паевого или акционерного капитала;

– получение предприятием безвозмездной финансовой помощи;

– прочие внешние источники формирования собственных финансовых ресурсов.

Разработка политики формирования собственных финансовых ресурсов предприятия осуществляется по следующим этапам:

– анализ формирования собственных финансовых ресурсов предприятия в предшествующем периоде;

– определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах;

– оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников;

– обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников;

– обеспечение необходимого объема привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников;

– оптимизация соотношения внутренних и внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов.

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Заемный капитал, используемый предприятием, характеризуется в совокупности с объемом его финансовых обязательств.

Процесс формирования политики привлечения предприятием заемных средств включает следующие этапы:

1) анализ привлечения и использования заемных средств в предшествующем периоде;

2) определение целей привлечения заемных средств в предстоящем периоде;

3) определение предельного объема привлечения заемных средств;

4) оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников;

5) определение соотношения объема заемных средств, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе;

6) определение форм привлечения заемных средств;

7) определение состава основных кредиторов;

8) формирование эффективных условий привлечения кредитов;

9) обеспечение эффективного использования привлеченных кредитов;

10) обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам.

В формировании рациональной структуры источников средств исходят обычно из самой общей целевой установки: найти такое соотношение между заемными и собственными средствами, при котором стоимость акций будет наивысшей. Основной целью

формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий эффективного его использования (рис. 9).

Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе финансового управления предприятием.

Процесс оптимизации структуры капитала осуществляется по следующим этапам (рис. 10).

Рис. 9. Основные принципы формирования капитала предприятия

В зависимости от своего отношения к финансовым рискам собственники или менеджеры организации принимают окончательное решение по формированию оптимальной структуры капитала. В соответствии, с которым будет осуществляться последующее формирование целевой структуры капитала организации путем привлечения финансовых средств из соответствующих, источников.

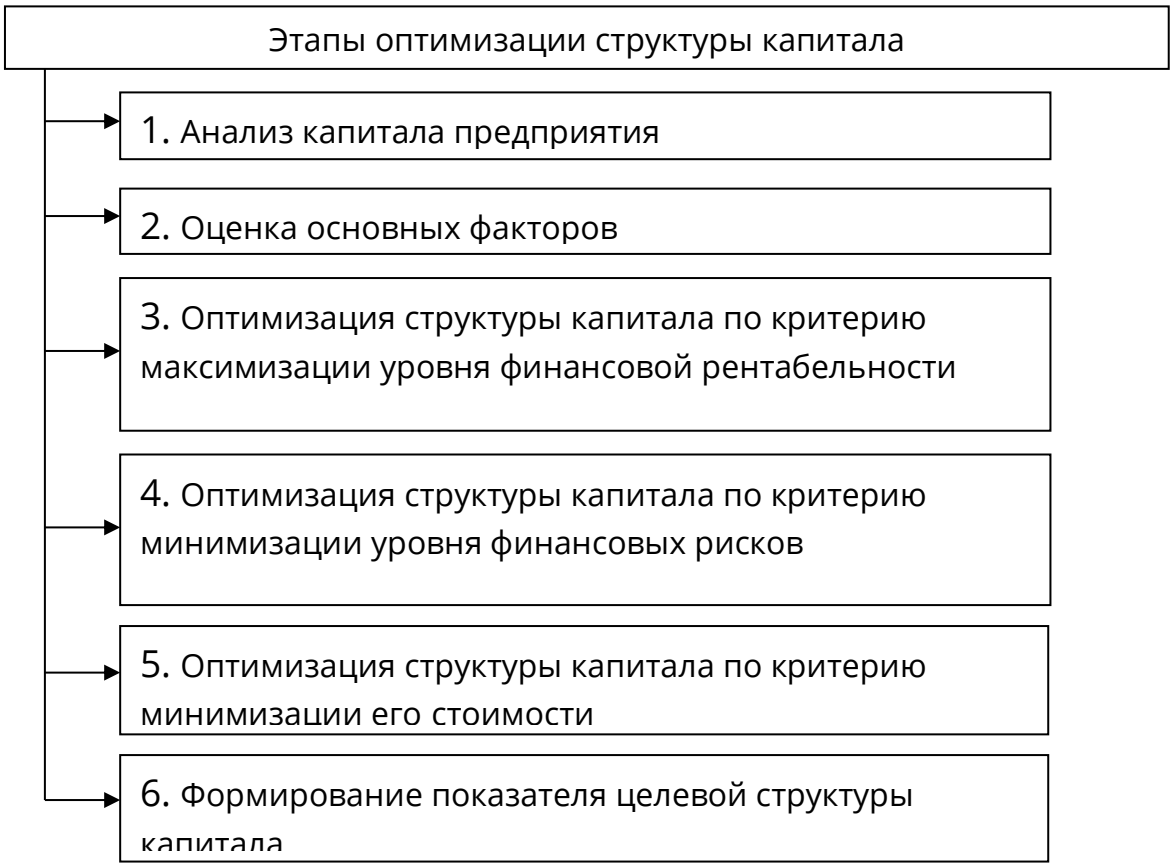


Рис 10. Содержание основных этапов процесса оптимизации структуры капитала предприятия

6.2. Концепция расчета эффекта финансового рычага

Замечено, что организация, которая рационально использует заемные средства, несмотря на их платность, имеет более высокую рентабельность собственных средств. Этому можно дать объяснение, исходя из финансового механизма функционирования организации.

Решение использовать или не использовать заемные средства в качестве дополнительного источника финансирования обуславливает возникновение финансового риска. На степень финансового риска указывает сила финансового рычага или эффект финансового рычага.

Рычаг (левередж) – это фактор, незначительное изменение которого может привести к существенному изменению конечных показателей (прибыли и рентабельности).

Производственный (операционный) левередж характеризует взаимосвязь постоянных и переменных затрат. В краткосрочном

периоде в отличие от постоянных переменные издержки могут изменяться под влиянием корректировок объема производства (продаж). В долгосрочной перспективе все издержки имеют переменный характер. При изменении объема продаж пропорционально изменяются переменные издержки, а постоянные остаются прежними, таким образом, огромный позитивный потенциал для деятельности фирмы заложен в экономии на постоянных издержках в том числе и затратах, связанных с управлением предприятием.

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации продукции всегда порождает изменение прибыли. Это связано с непропорциональным воздействием постоянных и переменных затрат на финансовый результат деятельности предприятия, при изменении объема производства. *Чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага.* Указывая на темпы падения прибыли с каждого снижения выручки, сила воздействия операционного рычага свидетельствует об уровне предпринимательского риска данного предприятия.

Для предприятий, имеющих на балансе большое количество неэффективно используемых основных фондов, высокая сила воздействия операционного рычага представляет значительную опасность. Она заключается в том, что в этом случае каждый процент снижения выручки от реализации приводит к резкому падению прибыли и достаточно быстрым вхождением предприятием в зону убытков.

Сила действия операционного рычага максимальна при объеме продаж, близком к порогу рентабельности и уменьшается по мере удаления от порога рентабельности.

В основе аппарата операционного анализа лежит теоретическое разделение затрат на:

1) переменные затраты;
2) постоянные затраты.

«Переменные затраты» (Пер) и «постоянные затраты» (Пос) – теоретические конструкты, так как в жизни – все затраты «перемешаны» и неразделимы.

Под «***переменными затратами***» понимаются затраты, возрастающие (убывающие) пропорционально изменению объемов

производства (продаж): затраты предприятия на сырье, электроэнергию, транспорт, сдельную зарплату и т. п.

Под «***постоянными затратами***» понимаются затраты, фиксированные в определенном (релевантном) диапазоне объемов производства (продаж): амортизация, проценты за кредит, арендная плата, оклады служащих и т. п.

Постоянные затраты не зависят от объемов производства (продаж) до определенного момента – пока не потребуется наращивать мощности; после этого они возрастают скачкообразно.

Это значит, что действие операционного рычага порождает ***особый тип риска – производственный риск (Business risk) – риск «завязнуть» в постоянных затратах при ухудшении конъюнктуры***. Постоянные затраты будут «тормозить» переориентацию производства, не давать возможности быстро диверсифицировать его или сменить рыночную нишу.

Но при благоприятной конъюнктуре компания с высоким уровнем СОР (высокой фондоемкостью) будет иметь дополнительный финансовый выигрыш. Отсюда следует, что ***наращивать фондоемкость производства (бизнеса) нужно с большой осторожностью: только тогда, когда есть уверенность, что объемы продаж будут расти (или, по крайней мере, не падать).***

В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага на конкретное предприятие применят результат от реализации продукции после возмещения переменных издержек (VC), который часто называют ***маржинальным доходом:***

МД = Объем продаж – Переменные издержки (?)

МД = Постоянные издержки + Операционная прибыль (EBIT) (?)

EBIT - прибыль от продаж до вычета процентов за кредит и налога на прибыль.

Желательно, чтобы маржинальный доход не только покрывал постоянные издержки, но и служил источником формирования операционной прибыли (EBIT).

После вычисления маржинального дохода определяется ***сила воздействия операционного рычага (СВОР):***

СВОР = Маржинальный доход / Операционная прибыль (?)

Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж. С изменением выручки от продаж меняется и его сила воздействия. Операционный рычаг позволяет

оценить степень влияния изменения объемов продаж на размер будущей прибыли организации. Расчеты операционного рычага показывают, на сколько процентов изменится прибыль при изменении объема продаж на 1%.

Финансовый рычаг представляет собой потенциальную возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов. Для финансового менеджера, принимающего решения о структуре капитала, важно оценить численно выгоды и риски, связанные с финансовым рычагом.

$$ЭФР = (1 - Т) \times (ЭR - СРСП) \times ЗС : СС \quad (?)$$

1 2 3

В той формуле можно выделить три основные составляющие:

1)налоговый корректор показывает влияние налогообложения на эффект финансового рычага;

2)дифференциал финансового рычага - это разница между экономической рентабельностью активов или НРЭИ и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам;

3)плечо финансового рычага характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием, приходящуюся на единицу собственного капитала, соотношение между заемными и собственными средствами.

Введем значение необходимых показателей для расчета эффекта финансового рычага (таб. 7).

Таблица 7. Расчет эффекта финансового рычага

1. Нетто результат эксплуатации инвестиций, ден. ед. Сумма прибыли до налогообложения и процентов за кредит	НРЭИ П + Проценты за Кт
2. Экономическая рентабельность,% Отношение нетто результата эксплуатации инвестиций к совокупного капитала (собственное средства +заемные средства)	ЭR $\frac{\text{НРЭИ}}{\text{Совокупный капитал}} \times 100$
3. Средняя расчетная ставка процента,%	СРСП

Отношение суммы процентов за кредит к общей сумме заемных средств	$\frac{\sum \text{Процентов за Кт}}{\sum \text{ЗС}} \times 100$
4. Собственные средства, ден. ед	СС
5. Ставка налога на прибыль, %	Т
6. Налоговый корректор Разница между единицей и ставкой налога на прибыль	$(1 - \text{Т})$
7. Дифференциал, % Разница между экономической рентабельностью и средней расчетной ставки процента	$(\text{ЭR} - \text{СРСП})$
8. Плечо финансового рычага, % Соотношение суммы заемных средств к сумме собственных средств	ЗС:СС
9. Эффект финансового рычага, % Умножение налогового корректора, дифференциала и плеча финансового рычага	ЭФР (1-Т)×(ЭR-СРСП)×ЗС:СС

Дифференциал финансового рычага (ДФР) представляет собой разницу между рентабельностью активов (РА) и ставкой по обслуживанию долга (процентов за кредит) (П). РА - это стр.2400/стр.1600.

Дифференциал финансового рычага является главным условием, формирующим положительный ЭФР. Чем выше положительное значение дифференциала, тем выше эффект. Получение отрицательного значения дифференциала всегда приводит к снижению рентабельности собственного капитала. Это связано с рядом обстоятельств. В период ухудшения конъюнктуры финансового рынка и сокращения объема предложения свободного капитала стоимость заемных средств может резко возрасти, превысив уровень рентабельности производства.

Снижение финансовой устойчивости предприятия в процессе повышения доли используемого заемного капитала приводит к увеличению риска банкротства предприятия. Это вынуждает кредиторов увеличивать уровень ставки процентов за кредит за дополнительный финансовый риск.

При определенном уровне этого риска дифференциал финансового рычага может принять нулевое значение и даже иметь отрицательную величину. При ухудшении конъюнктуры товарного рынка сокращается объем реализации продукции, а, следовательно, и размер прибыли. В этих условиях отрицательная величина

дифференциала финансового рычага может формироваться при неизменных ставках процента за кредит за счет снижения рентабельности производства. При положительном значении дифференциала любой прирост коэффициента финансового рычага будет вызывать еще больший прирост коэффициента рентабельности собственного капитала. При отрицательном значении дифференциала прирост коэффициента финансового рычага будет приводить к еще большему темпу снижения коэффициента рентабельности собственного капитала. Следовательно, при неизменном значении дифференциала коэффициент финансового рычага является главным генератором как возрастания прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери прибыли. Необходимо также отметить, что величина дифференциала дает очень важную информацию продавцу заемных средств - банкиру. Если величина дифференциала близка к нулю или отрицательна, то банкир воздерживается от новых кредитов или резко повышает их цену, что сказывается на величину средней расчетной ставки процента.

Плечо финансового рычага – это соотношение заемных средств к собственным средствам. По сути, оно выражает способность предприятия уплатить долг своевременно и в полном объеме. Банки и другие кредитные организации обязаны рассчитать этот параметр, чтобы определить максимальную сумму кредита, которую они могут дать предприятию. Это определение справедливо как для предприятий, так и для отдельных инвесторов, использующих этот инструмент во время выполнения спекулятивных операций. Обычно он выражается в долевом или процентном соотношении к полученным в долг или временное пользование средствам. Для предприятий и банков используются одни формулы расчета финансового рычага, для инвесторов – другие. При использовании этого инструмента важно оценить не только выгоды от применения, но и риск, который он несет.

Отметим некоторые правила, связанные с эффектом финансового рычага.

1. Дифференциал ЭФР должен быть положительным. Предприниматель имеет определенные рычаги воздействия на дифференциал, однако такое влияние ограничено возможностями наращивания эффективности производства.

2. Дифференциал финансового рычага - это важный информационный импульс не только для предпринимателя, но и для банкира, так как он позволяет определить уровень (меру) риска предоставления новых займов предпринимателю. Чем больше дифференциал, тем меньше риск для банкира, и наоборот.

3. Плечо финансового рычага несет принципиальную информацию, как для предпринимателя, так и для банкира. Большое плечо означает значительный риск для обоих участников экономического процесса.

Таким образом, можем утверждать, что эффект финансового рычага позволяет определять и возможности привлечения заемных средств для повышения рентабельности собственных средств, и связанный с этим финансовый риск (для предпринимателя и банкира). Кредит будет выгодным для предприятия, если он увеличит эффект финансового рычага.

Налоговый корректор финансового рычага (1 - Т) практически не зависит от деятельности предприятия, так как ставка налога на прибыль устанавливается законодательно. Вместе с тем в процессе управления эффектом финансового рычага дифференциальный налоговый корректор может быть использован в следующих случаях:

– если по различным видам деятельности предприятия установлены дифференцированные ставки налогообложения прибыли;

– если по отдельным видам деятельности предприятие использует налоговые льготы по прибыли;

– если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в свободных экономических зонах своей страны, где действует льготный режим налогообложения прибыли;

– если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в государствах с более низким уровнем налогообложения прибыли.

В этих случаях, воздействуя на отраслевую или региональную структуру производства (а, соответственно, и на состав прибыли по уровню ее налогообложения), можно, снизив среднюю ставку налогообложения прибыли, повысить воздействие налогового корректора финансового рычага на его эффект (при прочих равных условиях).

Американская версия финансового рычага

В американской традиции финансового менеджмента под финансовым рычагом понимают то же явление: ***повышение прибыльности собственных вложений капитала за счет использования заемных средств*.** Однако показатели действия финансового рычага и формулы их расчета используют другие [5].

Если в европейской версии финансового рычага показателем его действия является «эффект финансового рычага» – ЭФР, то у американцев принят «на вооружение» другой, называемый ***«сила финансового рычага»*** – СФР. Суть этого механизма финансового рычага в следующем. Благодаря его действию, связываются две динамики показателей: изменения значений НРЭИ, с одной стороны, и изменения значений **ПНА** – прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию компании («прибыль на акцию») – с другой.

Финансовый рычаг работает так, что любые изменения НРЭИ порождают более сильные изменения ПНА.

Другими словами, финансовый рычаг в его американской трактовке тоже порождает финансовый риск: ***при слишком большой силе финансового рычага – СФР (а это зависит от величины займов компании) даже незначительное колебание рыночной конъюнктуры в сторону ухудшения, сопровождающееся уменьшением величины НРЭИ, может привести компанию к банкротству***.

Отсюда – ***правило*,** которому американские финансовые менеджеры следуют неукоснительно: наращивать займы с целью увеличения отдачи каждой акции, находящейся на руках акционеров, нужно только в том случае, если рыночная ниша компании – стабильна и ухудшение конъюнктуры не угрожает.

Рассчитывается СФР достаточно просто:

СФР = НРЭИ / ФИ – НРЭИ (?)

Чем больше ФИ – платежи по кредитам и займам, тем меньше значение знаменателя формулы, и тем больше величина СФР. Из этой же формулы понятно, что сила финансового рычага не может быть меньше единицы: СФР ≥ 1 (это еще одно отличие от ЭФР, значение которого может быть как положительным, так и отрицательным).

В отсутствии займов ФИ = 0 и СФР = 1.

Недостатком американской концепции финансового рычага является то, что в ее рамках нельзя определить границы безопасности и эффективности займов. Когда этот вопрос встает перед американскими менеджерами, они прибегают к использованию аппарата европейской концепции.

6.3. Использование в операционном анализе порога рентабельности и запаса финансовой прочности предприятия

Операционный анализ – основной инструмент оперативного финансового планирования на предприятии, который позволяет отслеживать зависимость финансовых результатов деятельности от затрат, объемов производства и цены.

Основное назначение операционного анализа сводится к поиску наиболее выгодных соотношений между переменными затратами на единицу продукции и постоянными издержками.

1. Валовая маржа - результат от реализации продукции после возмещения переменных затрат. В зарубежной практике показатель валовой маржи называют суммой покрытия или вклада. Одной из основных задач финансового менеджмента является максимизация валовой маржи, поскольку именно она является источником покрытия постоянных издержек и определяет величину прибыли. Рассчитывается:

Валовая маржа = объем продажи товаров – переменные издержки

Валовая маржа = постоянные издержки + операционная прибыль

2. Коэффициент валовой маржи является промежуточным показателем. Он определяет долю валовой маржи в выручке от реализации. В операционном анализе он используется только для определения прогнозной величины прибыли. Рассчитывается по формуле:

$К_{МД}$ = Валовая маржа / объем продажи товаров (?)

3. Порог рентабельности (точка безубыточности) - такая ситуация, при которой предприятие не несет убытков, но и не имеет

прибыли. При этом количество продаж, находящихся ниже точки безубыточности влекут за собой убытки, продажи находящиеся выше точки безубыточности приносят прибыль. В такой ситуации выручки от продаж после возмещения переменных и постоянных издержек достаточно для возмещения постоянных затрат:

Выручка от продаж = Постоянные издержки (?)

Операционная прибыль = Валовая маржа – постоянные издержки = 0

Значение порога рентабельности вычисляется, исходя из последней формулы:

Порог рентабельности = Постоянные издержки / $К_{МД\ (?)}$

Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть предприятию. Предприятия с низким порогом рентабельности легче переживают падение спроса на продукцию и, как результат, снижение цены реализации.

Графически порог рентабельности выражается в точке безубыточности.

4. Запас финансовой прочности. Зная порог рентабельности, можно определить запас финансовой прочности предприятия. Он свидетельствует о том, насколько предприятие может выдержать снижение выручки от продаж без серьезной угрозы для своего финансового положения, т.е. сохранит ли оно свою финансовую устойчивость и платежеспособность на прежнем уровне. Рекомендуемое значение запаса финансовой прочности составляет не ниже 10%. Рассчитывается он по формуле:

ЗФП = Выручка от реализации. продукции по плану – Пороговая выручка от реализации (?)

Запас финансовой прочности в относительном выражении равен:

$ЗФП_{ОТН}$ = ($ЗФП_{АБС}$ / Выручка от реализации продукции по плану) * 100

Чем выше показатель финансовой прочности, тем меньше риск потерь для предприятия.

Прибыль в данном случае составляет:

Прибыль = ЗФП * $К_{МД\ (?)}$

Таким образом, ***основная цель операционного анализа*** – установить, что произойдет с конечным финансовым результатом, если в течение определенного периода времени в рамках имеющихся

производственных мощностей изменятся: объем производства, цены на отдельные изделия и ассортимент выпускаемой продукции и др. Операционный анализ проводят вне рамок отчета о прибылях и убытках, поэтому его относят ко второму уровню анализа прибыли на основе данных управленческого учета.

Контрольные вопросы

1. В чем состоит действие финансового рычага? За счет чего оно происходит?
2. Чем отличаются европейская и американская версии финансового рычага?
3. Какой показатель характеризует степень действия финансового рычага в европейской трактовке?
4. В чем положительные и отрицательные стороны использования действия финансового рычага?
5. Какова последовательность действий при расчете эффекта финансового рычага прямым способом?
6. Как влияет на финансовый рычаг налогообложение?
7. Как выглядит формула для расчета эффекта финансового рычага формальным способом?
8. Что такое «дифференциал финансового рычага»? Как влияет на его величину изменение заемного капитала компании?
9. Что такое «плечо финансового рычага»? Как связана динамика этого показателя с динамикой дифференциала?

7. Финансы и кредитная система

7.1. Сущность и функции финансов

Понятие **«финансы»** относится к числу широко распространенных, обобщающих экономических категорий. Финансы – это экономические отношения, в процессе которых происходит формирование, распределение и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства, обеспечения условий расширенного воспроизводства, удовлетворения социальных потребностей общества.

Финансы самым тесным образом связаны с деньгами, деньги являются экономическим содержанием финансов. Нет денег – нет финансов. Однако финансы и деньги не идентичные категории. Можно сказать, что финансы это – производное понятие от денег, что финансы порождены деньгами. Но если деньги есть прямое воплощение товарного эквивалента, то финансы характеризуют отношения, связи, порождаемые движением и распределением денег. В этом смысле финансы могут быть названы денежными отношениями. Деньги, возникшие как форма проявления товарных ценностей, связанная с их обменом, обретая затем самостоятельную жизнь, собственное движение, делятся на части, распределяются и перераспределяются. Протекание этих процессов связано с особыми отношениями между экономическими субъектами, именуемыми денежными отношениями. Таким образом, накопление, распределение, перераспределение и использование денег порождает финансы как особую форму экономических отношений. Условиями, необходимыми для существования финансов, являются наличие товарного производства и товарно-денежных отношений, а также централизованного государства, утверждающего юридические нормы и правила и контролирующего их соблюдение

Финансы не могут существовать без субъектов экономических отношений, ведущих расчеты между собой в денежной форме. *Экономический субъект* – юридическое или физическое лицо, являющееся носителем прав и обязанностей. Можно выделить следующие группы экономических субъектов: государство,

хозяйствующие субъекты (предприятия, организации), домашние хозяйства. Государственные финансы являются централизованным; финансы предприятий, организаций, домашних хозяйств относятся к децентрализованным.

Накопление и денежные доходы предприятий и организаций образуются в процессе создания товаров и их реализации. В то же время финансы обслуживают саму сферу производства и должны строиться так, чтобы способствовать увеличению, развитию, структурному изменению производства. Денежные средства хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств формируются на микроуровне. Государственные фонды денежных средств формируются на макроуровне, к ним относятся бюджет и внебюджетные фонды.

В обществе постоянно возникают денежные отношения: при расчетах между предприятиями и организациями за покупаемую и продаваемую продукцию, при оплате труда между предприятиями и работниками, между предприятиями и государством при передаче части накоплений в распоряжение государства, а также при выделении предприятиям и организациям средств из государственного бюджета. Возникают денежные отношения и между государством и населением при внесении налогов, при получении средств на социальные нужды, а также при расчетах между государствами. Все эти денежные отношения в той или иной мере составляют содержание финансов.

Сущность финансов как экономической категории проявляется в их функциях. Финансы выполняют, прежде всего, две функции: распределительную и контрольную.

Распределительная функция проявляется в том, что посредством финансов на макроуровне происходит распределение и перераспределение внутреннего валового продукта и национального дохода как между участниками общественного производства, отраслями народного хозяйства, регионами, так и между всеми членами общества, а также сферой материального производства и социально-культурной сферой. На микроуровне с помощью распределительной функции финансов осуществляется первичное распределение стоимости созданного экономического продукта и формирование первичных доходов, образование прибыли предприятий, денежных поступлений в различные сферы и сектора

экономики, собственникам факторов производства, участникам производственного процесса, в бюджет и внебюджетные фонды.

Другая функция финансов – *контрольная* – проявляется в том, что они являются универсальным орудием учета и контроля со стороны общества за производством, распределением и обращением создаваемого экономического продукта. Финансовый анализ учет и контроль позволяют выявлять те диспропорции, которые складываются в распределении денежных средств, глее несвоевременно создаются финансовые ресурсы, где задерживается поступление этих ресурсов в распоряжение различных субъектов хозяйствования, где незаконно и неэффективно они используются. Контрольная функция действует в тесном единстве с распределительной. Если контрольная функция не осуществляется, невозможно оценить эффективность распределительной функции.

Некоторые исследователи выделяют также *регулирующую* функцию финансов, характеризующейся организацией системы финансовых отношений в соответствии с определенными правовыми нормами, позволяющими регулировать процесс расширенного воспроизводства, а также *аккумулирующую* (накопительную) функцию, проявляющуюся в процессе образования (накопления, мобилизации) денежных средств, необходимых для функционирования любой хозяйственной системы.

7.2. Финансовая политика и управление финансами

Государство призвано использовать финансы для выполнения своих функций и достижения целей, соответствующих общественным потребностям и интересам. В достижении поставленных целей значительная роль принадлежит финансовой политике. **Государственная финансовая политика** - это совокупность мероприятий государства, направленных на обеспечение устойчивого и эффективного функционирования экономики и финансовой сферы страны, на своевременное создание бездефицитного государственного бюджета, использование финансов для выполнения государством своих функций. Без эффективной финансовой политики невозможно осуществление государством своих социальных, экономических, оборонных,

экологических и других обязанностей. Финансовая политика проявляется в финансовой политике и финансовой тактике. Финансовая стратегия – это долговременная политика, рассчитанная на длительный период и осуществление крупномасштабных задач. Финансовая тактика – курс, направленный на использование финансов для достижения краткосрочных, текущих целей. Эти цели обычно реализуются путем изменения организации финансовых связей, перемещения финансовых ресурсов, гибкого использования финансов как инструмента, содействующего выполнению поставленных задач.

Для осуществления финансовой политики используется финансовый механизм. Под ним подразумеваются формы, способы организации финансовых ресурсов, финансовых отношений, которые применяются с целью создания условий, благоприятствующих экономическому развитию. Финансовый механизм представляет собой неотъемлемую составную часть более общего экономического механизма, системы управления экономикой. В иерархической структуре финансового механизма выделяются два уровня, образующих механизм финансов предприятий и организаций и механизм функционирования государственных финансов. Самостоятельную часть представляет страховой финансовый механизм. Для осуществления финансовой политики необходима разработка юридических норм, законов, постановлений и других документов, которые устанавливают правила организации финансовых связей, защищают экономические интересы общества, коллективов и отдельных граждан. Соблюдение финансового законодательства способствует поддержанию финансовой дисциплины, позволяет проводить согласованные действия во всех сферах финансовой деятельности.

Управление финансами осуществляется специальными органами, образующими финансовый аппарат. *Финансовый аппарат* – это организованные структуры, управляющие финансовой системой.

В Российской Федерации в соответствии с Конституцией стратегическое управление финансами осуществляют высшие органы государственной власти – Президент РФ, Федеральное Собрание (две его палаты: Государственная Дума и Совет Федерации), Правительство. РФ. Оперативное управление осуществляют

профильные комитеты по бюджету, налогам, банкам и финансам Государственной Думы и Совета Федерации, Министерство финансов Российской Федерации, в состав которого входят Федеральная налоговая служба, Федеральная служба страхового надзора, федеральная служба финансово-бюджетного надзора, федеральная служба по финансовому мониторингу, федеральное казначейство, отвечающее за кассовое исполнение бюджета, а также различные департаменты (в частности департамент бюджетной политики в отраслях экономики, департамент финансовой политики и др.), Министерство промышленности и торговли РФ через профильные департаменты, Счетная палата РФ, а также министерства финансов субъектов Федерации. За соблюдением налогового законодательства при пересечении товарами таможенной границы РФ, за правильностью начисления и уплаты таможенных пошлин отвечает Федеральная таможенная служба, подчиняющаяся непосредственно Правительству РФ. Федеральная антимонопольная служба принимает нормативно-правовые акты, в сфере защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, Федеральная служба по финансовым рынкам осуществляет функции по контролю и надзору в сфере финансовых рынков (кроме страховой, банковской и аудиторской деятельности), в сферу деятельности этой службы входят ценные бумаги, деятельность негосударственных пенсионных фондов, инвестиционных фондов. Упомянутые службы подчиняются Правительству РФ.

Управление финансами на предприятиях могут осуществлять финансовая дирекция, финансовые управления, отделы и службы. Сферой страховых отношений управляют специальные страховые структуры.

Финансовая система

Объективная необходимость существования финансов объясняется потребностью экономических субъектов в денежных ресурсах, обеспечивающих их деятельность. Такая потребность не может быть удовлетворена без финансов. Благодаря финансам в процессе хозяйствования обеспечивается потребность производства в оборотных средствах, в осуществлении инвестиций для расширения основного капитала. Следовательно, выручка за реализованную продукцию (валовой доход) должна распределяться таким образом, чтобы обеспечить воспроизводственный процесс на микроуровне. Гсударственные финансы обеспечивают процесс расширенного

воспроизводства на макроуровне. Государство выполняет важную роль в регулировании структуры производства, в развитии социально-культурной сферы, в обеспечении безопасности страны и ее граждан, в защите окружающей среды. Именно благодаря функционированию финансов у государства появляется возможность иметь бюджетные и внебюджетные денежные средства, за счет которых удовлетворяются общественные потребности. Финансы возникают из-за потребности в общественном развитии и в затратах денежных средств на это развитие. Таким образом, общественные условия, объективные экономические процессы служат основой существования финансов, а государство выступает в роли активного участника финансовых отношений и их регулятора. Финансы являются носителями распределительных отношений, и это распределение происходит между различными экономическими субъектами.

Систему организации финансовых отношений можно назвать финансовой системой. **Финансовая система** – это совокупность различных сфер финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями формирования и использования фондов денежных средств.

По принципу формирования доходов экономических субъектов финансовая система может быть подразделена на взаимосвязанные сферы подсистемы (сферы):

1) Государственные (включая муниципальные) финансы - централизованные,

2) Финансы юридических и физических лиц - децентрализованные.

Внутри этих сфер можно выделить менее крупные составляющие -звенья финансовой системы. Основными звеньями финансовой системы являются; государственный и муниципальный бюджет, внебюджетные фонды, фонды страхования, денежный рынок, рынок ценных бумаг, финансы предприятий и организаций (финансы предприятий, некоммерческих организаций, финансовых посредников), финансы домашних хозяйств.

7.2.1. Государственный бюджет

Применительно к публичным финансам (государственным и муниципальным) под **бюджетом** понимают централизованный денежный фонд, формируемый для обеспечения функций и задач соответствующих органов власти.

Государственный бюджет отражает денежные отношения, которые складываются у государства с юридическими лицами и населением и заключаются в перераспределении национального дохода в связи с образованием и использованием средств для финансирования хозяйства осуществления социальной политики, развития науки, культуры, образования, обеспечения обороны страны, охраны окружающей среды. Бюджет позволяет сосредоточить финансовые ресурсы государства на тех участках экономики, которые являются наиболее важными на данном историческом этапе. Государственный бюджет следует рассматривать как средство реализации финансовых функций государства.

Бюджетные отношения – это финансовые отношения, которые возникают между предприятиями, организациями населением и государством. Благодаря бюджетным отношениям происходит сосредоточение денежных средств в руках государства и их использование для выполнения государством своих функций. Государство использует бюджет для регулирования экономики. Это происходит посредством маневрирования поступающими в распоряжение государства денежными ресурсами. В процессе осуществления бюджетной политики государство имеет возможность применять разнообразные формы воздействия на экономику: субсидирование и финансирование предприятий, осуществление различных государственных целевых программ, связанных с развитием и внедрением новых технологий, созданием инфраструктуры регионов, воспроизводством минерально-сырьевой базы.

Перераспределение созданных в обществе финансовых ресурсов при помощи бюджета происходит на основе использования особых экономических форм, какими являются доходы и расходы.

Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов государственной

власти РФ. Органов государственной власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления. В доходах бюджета находят выражение экономические отношения, которые возникают между плательщиками налогов и сборов и государством. Экономическая сущность налогов заключается в том, что возникают денежные отношения, имеющие четкую объективную обусловленность, а именно – они позволяют государству получать определенную сумму денежных средств от первичных получателей доходов.

Налог – это обязательный платеж, безвозмездно взимаемый государством (федеральными и региональными органами власти), а также органами местного самоуправлениями с физических и юридических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований. Кроме налогов бюджет поступают доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, от продажи государственного имущества, от платных услуг, оказываемых органами государственной власти, органами местного самоуправления, штрафы, безвозмездные перечисления физических и юридических лиц, международных организаций.

Расходы бюджета денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Расходование государственного бюджета – это экономические отношения, которые возникают в процессе распределения бюджетных средств на нужды хозяйства и на выполнение функций государства. С учетом общественного назначения расходов бюджетные средства могут выделяться: а) на нужды всего хозяйства, б) на социально-культурные мероприятия, в) на оборону, г) на управление. В составе расходов на хозяйство значительную часть составляет финансирование из бюджета наиболее важных экономических программ, ориентированных на развитие ключевых отраслей экономики, совершенствование социально-бытовой и производственной инфраструктуры. Финансирование региональных работ по геологическому изучению недр происходит также за сет бюджетных средств. Бюджетные средства, расходуемые на осуществление социально-культурных мероприятий, направлены на то, чтобы развивать образование, поддерживать науку и культуру, здравоохранение, социальное обеспечение. В расходах бюджета на оборону основное место

занимают закупки вооружения и военной техники, затраты по текущему обслуживанию вооруженных сил, финансирование научно-исследовательских и конструкторских работ. Расходы на управление включают содержание органов государственной власти, суда и прокуратуры, содержание дипломатических учреждений.

В тех случаях, когда имеющиеся у бюджета доходы недостаточны для осуществления необходимых расходов, возникает бюджетный дефицит. Бюджетный дефицит – это превышение расходной части бюджета над доходной. Превышение доходов над расходами называют профицитом бюджета. При бюджетном дефиците государству приходится прибегать к различным займам как внутренним, так и внешним что отрицательно влияет на устойчивость денежного обращения, ускоряя инфляцию. Если возникает временный бюджетный дефицит, и имеются перспективы его преодоления, его не следует считать исключительным событием. Обычно бюджетный дефицит до 10% от суммы доходов считается допустимым, тогда как дефицит более 20% уже критический. Преодоление дефицита бюджета, прежде всего, должно опираться на развитие производства, на обеспечение финансовой устойчивости всех отраслей народного хозяйства и предприятий всех форм собственности. Сокращение расходов может быть достигнуто путем изменения направления инвестирования бюджетных средств, сокращения избыточных военных, административных и иных расходов.

Совокупность бюджетов, используемых в стране, а также внебюджетных фондов именуют бюджетной системой. Бюджетная система основана на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации и регулируется нормами права. Бюджетная система организована на основе принятого 31.07.1998г. Бюджетного кодекса РФ (№145-ФЗ). Согласно этому кодексу, бюджеты всех уровней управления являются автономными и не входят в бюджеты вышестоящих уровней.

В федеративных государствах, в том числе в Российской Федерации бюджетная система включает три уровня: государственный (федеральный) бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты. С вступлением в действие Федерального закона от 06.10.2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

местные бюджеты состоят из бюджетов городских округов и консолидированных бюджетов муниципальных районов, включающих бюджеты районов и бюджеты поселений) городских и сельских).

Бюджетная система Российской Федерации построена с учетом принципа единства и принципа самостоятельности бюджетов всех уровней. Принцип единства означает обеспечение всей бюджетной системы едиными правами, использованием единой бюджетной классификации (символов), единством составления статистической и бухгалтерской отчетности и других данных, необходимых для составления сводного консолидированного бюджета суверенного государства. Самостоятельность бюджетов означает, что все уровни бюджетной системы обеспечиваются собственными источниками в виде доходов и вправе использовать эти доходы для осуществления финансирования расходов.

Составление бюджета, его обсуждение, утверждение, использование средств, рассмотрение итогов бюджетной деятельности – все это представляет собой единый бюджетный процесс. Бюджетный процесс регламентируется Бюджетным кодексом, в котором рассмотрен порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета. В этом процессе важное место занимает бюджетное регулирование, которое означает перераспределение денежных ресурсов между различными бюджетами.

В соответствии с кодексом Президент должен заблаговременно, задолго до начала финансового года принять решение о начале работы над составлением проекта бюджета, составить бюджетное послание Парламенту. Для этого составляется прогноз социально-экономического развития страны, определяется сводный баланс финансовых ресурсов и определяются основные направления бюджетной политики. Все это позволяет рассчитать контрольные цифры проекта бюджета на следующий бюджетный год. В России бюджетный год начинается 1 января и заканчивается 31 декабря. Когда проект бюджета составлен, он рассматривается Президентом, который направляет его в парламент для обсуждения и утверждения. В ходе процесса обсуждения и утверждения бюджета вносится множество изменений и дополнений.

Закон о федеральном бюджете после утверждения парламентом

подписывается Президентом. В случае несогласия Президента с версией бюджета, представленной парламентом, он может отклонить ее, то есть наложить вето. Пока бюджет окончательно не принят, правительство имеет право использовать ежемесячно бюджетные ассигнования по спорным статьям в размере 1/12 части их величины в предшествующем году. В Российской Федерации установлено казначейское исполнение бюджета. Федеральное казначейство обеспечивает соблюдение принципа единства кассы, предусматривающего зачисление всех поступлений доходов бюджета и осуществление расходов с единого счета бюджета. Это позволяет обеспечить учет и контроль каждого этапа исполнения бюджета. Контроль за составлением и ходом исполнения федерального бюджета осуществляется Счетной палатой при парламенте, которая в своей работе не зависит ни от парламента, ни от аппарата Президента. За составление отчета об исполнении федерального отвечает Министерство финансов РФ.

7.2.2. Внебюджетные фонды

Параллельно с бюджетом используются и другие формы организации использования денежных ресурсов, необходимых государству. Один из таких путей – создание внебюджетных фондов. Государственный бюджет во многом способствует мобильности средств при необходимости их перераспределения на различные виды расходов. Однако недопустимо, чтобы при этом страдали социальные потребности, происходило уменьшение расходов на жизненно важные потребности. Поэтому в условиях перехода к рыночной экономике в России было решено образовать специальные внебюджетные фонды конкретного назначения.

Внебюджетные фонды – это особая форма использования финансовых ресурсов, привлекаемых для финансирования различных государственных расходов, помимо бюджета. В зависимости от целевого назначения внебюджетные фонды делятся на экономические и социальные, а с учетом уровня управления они могут быть государственными и региональными.

Основными внебюджетными фондами в современных условиях являются:

1) *Пенсионный фонд;*
2) *Фонд социального страхования,*
3) *Фонд обязательного медицинского страхования.*

Пенсионный фонд РФ образован постановлением Верховного Совета РСФСР от 22.12.1990г. в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения населения. Пенсионный фонд выступает как финансовая и организационная структура, выделенная специально для обслуживания пенсионеров. Фонд занимается целевым сбором средств для выплаты пенсий и пособий на детей. Основными доходными статьями пенсионного фонда являются: страховые взносы предприятий и организаций, выступающих в качестве работодателей страховые взносы граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, доходы от капитализации средств фонда. В фонд могут поступать добровольные взносы граждан, предприятий и общественных организаций.

Фонд социального страхования создан Указом Президента от 07..08.1992г. №822 «О фонде социального страхования». Фонд имеет целью создать денежные ресурсы для выплаты различных пособий: по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка, на погребение, на санаторно-курортное лечение. Источниками средств выступают страховые взносы предприятий и организаций, стразовые взносы лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, добровольные взносы физических и юридических лиц, доходы от капитализации временно свободных денежных средств..

Фонд обязательного медицинского страхования создан в соответствии с Законом РФ от 28.06.1991г. №1499-1 «О медицинском страховании граждан Российской Федерации» для реализации политики в области обязательного медицинского страхования. Цель медицинского страхования состоит в предоставлении гарантий гражданам при возникновении страхового случая на получение медицинской помощи за счет накопленных средств, а также в финансировании профилактических мероприятий.

7.2.3. Финансы предприятий

Финансы предприятий занимают определяющее положение в финансовой системе любого государства, так как связаны со сферами материального и нематериального производства, где создаются и первично распределяются валовой внутренний продукт и национальный доход, формируется преобладающая часть финансовых ресурсов страны. Финансы предприятий – это денежные отношения, возникающие в ходе предпринимательской деятельности в процессе формирования собственного капитала, целевых фондов денежных средств, их распределения и использования.

По характеру обслуживаемых сфер общественного производства различают финансы сферы материального производства и финансы предприятий непроизводственной сферы. В зависимости от форм собственности финансы предприятий подразделяются на финансы государственных предприятий и финансы субъектов негосударственных форм собственности (хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы).

По своему содержанию финансы предприятий включают следующие отношения: с учредителями в момент создания предприятия; между предприятием и другими хозяйствующими субъектами; внутри предприятия между его подразделениями; между предприятием и работниками; с вышестоящей организацией (внутри финансово-промышленных групп, холдингов, союзов, ассоциаций); с банками и иными кредитными организациями; со стразовыми компаниями; между предприятием и государством.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия, основанного на любой форме собственности, образуются финансовые ресурсы. Это – денежные доходы и поступления извне, которые имеются в распоряжении хозяйствующего субъекта. За счет этих ресурсов предприятия выполняют финансовые обязательства, осуществляют необходимые затраты для обеспечения текущей деятельности и деятельности, связанной с расширением производства.

По происхождению финансовые ресурсы предприятия можно подразделить на две группы:

1) *Собственные (формирующиеся за счет собственных и приравненных к ним средств);*
2) *Заемные (формирующиеся за счет заемных средств).*

Собственные финансовые ресурсы по способу формирования можно также подразделить на ресурсы, формирующиеся за счет внутренних источников (прибыль, амортизация) и внешних. К последним относят дополнительные взносы в уставной капитал, средства от продажи долевых ценных бумаг (дополнительная эмиссия и реализация акций), страховое возмещение по наступившим рискам, получение безвозмездной финансовой помощи из бюджета, бесплатно предоставляемые материальные и нематериальные активы. К заемным финансовым ресурсам относятся кредиты банков, коммерческий кредит других предприятий, средства от выпуска и продажи долговых ценных бумаг (облигаций), отсрочки и рассрочки по уплате налогов, бюджетные ассигнования на возвратной основе, долгосрочная аренда производственных площадей и аренда технологического оборудования и транспортных средств (лизинг).

Финансовые ресурсы используются предприятиями в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Они постоянно находятся в движении и в денежной форме пребывают лишь в виде остатков денежных средств на расчетных счетах в банках и в кассе.

От реализации продукции и от продажи услуг образуется валовой доход предприятия, размер которого определяется объемом реализуемой продукции и ее ценой. Доходы могут быть получены также за счет аренды (предоставления активов по договору во временное пользование), возмездного предоставления в пользование нематериальных активов (различных прав и интеллектуальной собственности в виде патентов), дивидендов за участие в уставных капиталах других организаций, прибыли полученной в результате совместной деятельности, поступлений от продажи основных средств и иных активов, процентов, за займы, предоставленные другим предприятиям, а также за счет поступлений в возмещение убытков, курсовых разниц, активов, полученных безвозмездно.

Расходами являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, выполнением работ, оказанием услуг, а также расходы, связанные с продажей имущества, с предоставлением во

временное пользование активов предприятия, проценты, уплачиваемые предприятием за предоставленные ему кредиты, курсовые разницы, штрафы за нарушение договоров, расходы, возникающие вследствие чрезвычайных обстоятельств.

Материальной основой производства на любом предприятии являются основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг дибо для управленческих нужд в течение периода, превышающего 12 месяцев. Основные средства переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт частями за несколько производственных циклов. Это – здания, сооружения (горные выработки, подземные хранилища, скважины), машины, станки, оборудование, транспортные средства, измерительные приборы, вычислительная техника, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь. На момент приобретения и учета основных средств на балансе предприятия их стоимостная оценка совпадает с фактической ценой (с учетом доставки и установки). В дальнейшем, по мере износа основных средств их стоимость раздваивается; одна часть, равная износу, переносится на выпущенную продукцию (амортизируется), оставшаяся отражает остаточную стоимость основных средств. Денежное выражение износа основных средств в процессе из производственного функционирования называется амортизацией, амортизируются также нематериальные активы. Таким образом, сносившаяся часть накапливается в денежной форме в амортизационном фонде, используемом для восстановления основных средств предприятия. До срока их полной замены начисленные амортизационные отчисления свободны и могут быть использованы как дополнительный источник развития производства. Однако для осуществления расширенного воспроизводства амортизационного фонда недостаточно, необходимо использовать часть прибыли и заемные средства.

Наряду с основными средствами любому предприятию для нормальной деятельности необходимы оборотные производственные фонды в виде сырья, материалов, энергии, топлива и остатков незавершенного производства. Кроме оборотных фондов у предприятия возникают средства обращения в виде остатков готовой продукции, отгруженных товаров, денежных средств

кассе и на счетах. Оборотные производственные фонды и средства обращения вместе образуют оборотные средства предприятия.

Важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности предприятия является прибыль. Прибыль как конечный финансовый результат коммерческой деятельности представляет собой разницу между общей суммой доходов и расходов, Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования расширенного воспроизводства, решения проблем социально-экономического характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства перед бюджетом. Показатели прибыли (прибыль от реализации продукции, работ, услуг, прибыль до уплаты процентов и налогов, чистая прибыль) стали важнейшими оценочными показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Основными функциями финансов предприятий являются *распределительная* и *контрольная*. Обе этих функции тесно связаны между собой. Посредством распределительной функции осуществляется распределение валового дохода и прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, формирование целевых денежных фондов, в том числе амортизационного, основных и оборотных средств. Контрольная функция проявляется в контроле за обоснованностью расходов, уплатой налогов, возвратом кредитов. Контрольная функция реализуется как самим предприятием, так и его собственниками, контрагентами и государственными органами (уплата налогов, отчисления во внебюджетные фонды).

7.2.4. Страхование

Страхование представляет собой совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба, нанесенного юридическим и физическим лицам, от наступивших страховых случаев.

Страхование выполняет следующие функции, это :

– рисковая функция – перераспределение риска между участниками страхования;

– предупредительная – использование части средств на уменьшение вероятности страхового случая;

– сберегательная – страхование используется для накопления денежных средств;

– контрольная – контроль за формированием и использованием страховых фондов.

Финансы страхования имеют ряд особенностей.

1. При страховании возникают денежные перераспределительные отношения, обусловленные наличием страхового риска как вероятности и возможности наступления страхового случая, способного нанести моральный и материальный ущерб.

2. Для страхования характерны замкнутые перераспределительные отношения между его участниками, связанные с солидарной раскладкой ущерба в одном или нескольких хозяйствах на все хозяйства, вовлеченные в страхование. Это основано на вероятности того, что число пострадавших хозяйств, как правило, меньше числа участников страхования, особенно если число участников достаточно велико.

3. Страхование предусматривает перераспределение ущерба как между территориальными единицами, так и во времени. При этом для эффективного территориального перераспределения страхового фонда требуется достаточно большая территория и значительное число подлежащих страхованию объектов. Раскладка ущерба во времени в связи со случайным характером возникновения чрезвычайных ситуаций выходит за рамки одного хозяйственного года. Точное время чрезвычайных событий неизвестно, это обстоятельство порождает необходимость резервирования в благоприятные годы части поступивших страховых платежей для создания запасного фонда.

4. Характерной чертой страхования является возвратность мобилизованных в страховой фонд страховых платежей. Страховые платежи определяются на основе страховых тарифов, состоящих из двух частей ; нетто-платежей, предназначенных для возмещения ущерба, и накладных расходов на содержание страховой организации.

По форме проведения страхование может быть обязательным и добровольным.

Обязательное страхование осуществляется в силу закона. Страховая ответственность в этом случае наступает автоматически, с момента появления объекта страхования. Обязательное страхование не ограничивается каким-либо периодом и действует до тех пор, пока существует страхователь. Сфера обязательного страхования рассчитана на определенный круг страхователей и имеет законом установленные пределы и формы страховой защиты.

Добровольное страхование предполагает, что взаимоотношения между страхователем и страховщиком строятся на основе договора между ними. Правила добровольного страхования, определяющие условия и порядок его проведения, устанавливаются страховщиком самостоятельно в соответствии с существующей законодательной базой. Конкретные условия страхования определяются при заключении договора.

По объектам страхования различают;

- *личное страхование,*
- *имущественное страхование,*
- *страхование ответственности,*
- *перестрахование.*

Объектом личного страхования выступает жизнь и здоровье. граждан Личное страхование Личное страхование имеет довольно широкое распространение и включает страхование жизни, страхование от несчастных случаев, страхование пенсий, медицинское страхование.

Объектом имущественного страхования выступают товарно-материальные ценности и имущественные интересы страхователя. Деятельность страховщиков направлена на предотвращение возможных рисков, связанных не только с материальными, но и финансовыми интересами собственников. К имущественному страхованию относятся страхование имущества предприятий, граждан, транспортное страхование, страхование финансовых рисков.

Страхование гражданской ответственности включает страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, перевозчика, предприятий – источников повышенной опасности, страхование профессиональной ответственности. Под гражданской ответственность понимается обязанность лица, виновного в причинении ущерба (вреда) личности

или имуществу, возместить его. Страхование гражданской ответственности в отличие от имущественного и личного страхования защищает интересы как самого страхователя, так и других (третьих) лиц, которым гарантируются выплаты за причиненный ущерб.

Перестрахование представляет собой систему экономических отношений, при которых страховщик часть ответственности по принятым на себя рискам передает другим страховщикам с целью создания сбалансированного страхового портфеля (фактическое число заключенных договоров), обеспечения финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций.

7.3. Кредит

7.3.1. Сущность кредита

Кредит – ссуда в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности, платности. Кредит может рассматриваться как стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений, проявляющихся в том, что различные хозяйственные организации или отдельные лица передают друг другу денежные средства (или товары) на условиях возвратности, срочности, платности (с уплатой процентов). При кредите всегда проявляются важнейшие функции денег, и прежде всего, функция деньг как средства платежа.

К кредитным можно отнести все те денежные отношения, которые связаны с предоставлением и возвратом ссуд, организацией денежных расчетов, эмиссией наличных денежных знаков, ценных бумаг, кредитованием инвестиций, использованием государственного кредита, совершением страховых операций (частично).

Кредитные отношения базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают строго соблюдаемые принципы возвратности, срочности и платности. Принцип возвратности отражает необходимость возврата заемщиком полученных от кредитора финансовых ресурсов. Срочность кредита отражает необходимость его возврата в

определенное время. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Ссудный процент – это плата, получаемая кредитором от заемщика за пользование ссуженными деньгами или материальными ценностями. Можно сказать, что ставка процента – это цена кредита.

Место и роль кредита в обществе определяется выполняемыми им функциями, основные из них; распределительная, эмиссионная и контрольная. *Распределительная* функция кредита проявляется а том, что с помощью кредита происходит перераспределение временно свободных денежных ресурсов, а сам кредит выступает в качестве стихийного макрорегулятора экономики, направляя временно свободные средства в сферы хозяйственной деятельности, обеспечивающие высокие прибыли. *Эмиссионная* функция проявляется в том, что на основе кредита происходит эмиссия денежных знаков, безналичных платежных средств и различных ценных бумаг. *Контрольная* функция состоит в том, что в процессе совершения кредитных операций осуществляется контроль за деятельностью хозяйствующего субъекта, финансовым состоянием заемщика.

Основными формами кредита являются следующие.

Коммерческий кредит предоставляется одним хозяйствующим субъектом другому в виде отсрочки платежа за поставленные товары или оказанные услуги. Инструментом такого кредита является коммерческий вексель, в цену которого входит цена товара или услуги плюс процент.

Банковский кредит предоставляется банками другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству в виде денежных ссуд.

Потребительский кредит, как правило, предоставляется торговыми компаниями, банками и другими кредитно-финансовыми институтами для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа. Обычно с помощью такого кредита реализуются товары длительного пользования.

Ипотечный кредит выдается на приобретение либо строительство жилья, либо на покупку земли под залог недвижимости.

Государственный кредит – это такой кредит, при котором в качестве кредитора или заемщика выступает государство.

Международный кредит функционирует во внешнеэкономическом обороте государства и выступает обычно в форме коммерческого, банковского и межгосударственного кредита.

7.3.2. Современная кредитная система

Совокупность финансово-кредитных организаций образует кредитную систему страны. В рыночной экономике кредитная система состоит из многообразных звеньев – банков и различных кредитно-финансовых учреждений. Следовательно, в этой системе можно выделить различные банки; эмиссионные, коммерческие, инвестиционные, ипотечные, сберегательные, а также страховые, инвестиционные, пенсионные фонды, инвестиционные товарищества, факторинговые, форфейтинговые, лизинговые компании,

Банки – это специализированные коммерческие организации, занимающиеся аккумуляцией денежных средств, предоставляющие кредиты, осуществляющие денежные расчеты, выпускающие в обращение денежные знаки, проводящие операции с ценными бумагами, оказывающие различные экономические услуги.

Банк можно рассматривать как предприятие, которое является самостоятельным хозяйствующим субъектом, имеет юридические права, продает своеобразный продукт, оказывает посреднические услуги. Деятельность банков осуществляется на принципах самоокупаемости, покрытия своих расходов доходами и создания определенной прибыли. Банк выступает в качестве посредника, когда он берет деньги от юридических и физических лиц и направляет их другим лицам, в этой роли банк выступает одновременно и как заемщик, и как кредитор. Можно сказать, что банки - своеобразные торгующие организации, которые привлекают (покупают) ресурсы, и затем выдают их заемщикам, а также используют их по другим направлениям. Такое размещение аккумулированных ресурсов (кредитование клиентов и других банков) называется активными операциями. Когда банк выступает в роли заемщика (дебитора), осуществляет эмиссию своих ценных бумаг, он осуществляет пассивные операции. Отличие торговой деятельности банков от

обычной торговли товарами существенно. В обычной торговле продаваемый товар меняет своего собственника, в банковской сфере собственник денег остается прежним. Банки являются также посредниками в денежных расчетах. Важным моментом в деятельности банков являются операции с ценными бумагами. До перехода к рыночной экономике рынка ценных бумаг в нашей стране практически не было.

Независимо от выполняемых функций и форм специализации, в том числе банки, могут создаваться на основе, как государственной собственности, так и частной.

Если попытаться сгруппировать кредитные учреждения по характеру их экономической деятельности, то можно выделить;

- эмиссионные банки:
- коммерческие банки;
- специальные кредитные организации небанковского типа;
- некоммерческие кредитные организации.

Эмиссионный банк – это банк, осуществляющий выпуск денежных знаков, и являющийся центром кредитной системы. Такой банк занимает особое положение в экономике, так как он по существу является «банком банков». В нашей стране это – Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Центральный банк подчинен Государственной Думе.

Свои функции Центральный банк РФ в соответствии с Конституцией Российской Федерации и Законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (№86-ФЗ от 10.07.2002г.) осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления. Основные функции Центрального банка РФ;

- *монопольная эмиссия, организация и контроль денежного обращения,*
- *во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику,*
- *устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации, а также с иностранными государствами и международными организациями,*
- *устанавливает правила проведения банковских операций, правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы РФ,*

– *обслуживает счета бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ,*

– *организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль,*

– *устанавливает надзор за деятельностью кредитных организаций, устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю,*

– *участвует в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организует его составление,*

– *проводит анализ и прогнозирование состояния экономики страны в целом и по регионам.*

Высшим органом Банка России является Совет директоров. Он осуществляет руководство и управление банком. В Совет директоров входят Председатель ЦБ РФ и 12 членов.

Кредитование Банком России кредитных организаций называется *рефинансированием*. Процентные ставки Банка России – это минимальные ставки, по которым он осуществляет свои операции. К ним относятся ставка рефинансирования и ставки по кредитным и депозитным операциям, осуществляемые с кредитными организациями. Ставка рефинансирования, изменяемая в зависимости от экономической ситуации, выполняет контрольные функции, давая участникам денежного рынка информацию о сложившемся уровне инфляции.

Коммерческие банки занимаются самыми разнообразными видами операций, осуществляют кредитование промышленных, торговых и других предприятий, в основном за счет денежных ресурсов, которые получают в виде вкладов, депозитов или же ресурсов, привлеченных со стороны, например из «банка банков», либо из других банков. Кроме кредитных операций коммерческие банки осуществляют куплю-продажу ценных бумаг, оказывают услуги по предоставлению гарантий, поручительства, консультаций, по управлению имуществом. Термин «коммерческий» означает «деловой» характер банка, его ориентированность на обслуживание всех видов хозяйственных агентов независимо от рода их деятельности.

В настоящее время в России сформирована двухуровневая банковская система; Центральный банк РФ и коммерческие банки,

действующие на основании лицензий, выдаваемых Центральным банком РФ

Кредитные организации небанковского типа предоставляют набор однородных услуг, действуют на относительно узком сегменте рынка. К числу организаций небанковского типа относятся финансовые компании, инвестиционные товарищества, факторинговые, форфейтинговые, лизинговые компании, инвестиционные фонды, страховые компании. Коммерческие кредитные организации активно конкурируют с банками на соответствующих сегментах финансового рынка. В то же время многие из них являются дочерними структурами коммерческих банков.

Факторинговые компании, называемые также фактор-фирмами, осуществляют кредитование клиентов путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности. *Форфейтинговые* компании выполняют аналогичные функции по выкупу платежных требований, которые, как правило, оформляются векселями на длительные сроки; такие компании особенно активно действуют на международных рынках. *Лизинговые* компании финансируют приобретение лизингополучателями основных средств у промышленных компаний. Существует множество схем лизинговых услуг. Если роль лизинговой компании ограничивается финансовой функцией и после окончания срока договора приобретенное имущество выкупается лизингополучателем, то это – финансовый лизинг. Право выбора имущества и его продавца принадлежит лизингополучателю. Лизинговая компания только финансирует сделку. Имеются также лизинговые компании, которые осуществляют оперативный лизинг. Они многократно сдают в лизинг свое имущество, оказывают услуги по его ремонту, наладке и техническому обслуживанию. Оперативный лизинг имеет много общего с обычной арендой имущества.

К некоммерческим кредитным организациям относятся различные виды кредитных кооперативов, представляющие собой своеобразную форму финансовой поддержки кооперирующихся субъектов, помимо предоставления финансовых услуг, могут осуществлять торговые и снабженческие функции.

7.4. Финансирование геологоразведочных работ

7.4.1. Состав и источники финансирования геологоразведочных работ

Для геологического предприятия характерны все основные черты финансовых отношений, что и для предприятий других отраслей. Однако в этих отношениях имеются свои особенности.

Переход к рыночным отношениям вызвал определенные изменения в сфере финансирования геологоразведочных работ. До начала рыночных реформ 90–95 % общего объема выполняемых геологоразведочных работ финансировались за счет средств государственного бюджета, а 5–10 % – за счет так называемых хозяйственных договоров. В настоящее время состав и источники финансирования геологоразведочных работ меняются. При организации финансирования геологической отрасли принято во внимание, что геологическое изучение недр и воспроизводство минерально-сырьевой базы – неотъемлемое условие процесса развития промышленности и сельского хозяйства. Геологические исследования рассматриваются как процесс познания богатств природы, выявления потенциальных производительных сил общества и относятся к тем видам деятельности, которые не могут быть подчинены только коммерческим целям. Поэтому и в условиях рынка геологическое изучение недр в определенной части финансируется государством из федерального бюджета и ^бюджетов субъектов Российской Федерации.

Бюджетные средства используются на региональное геологическое изучение территории страны, проведение геолого-съемочных, поисковых и поиско-оценочных работ. Указанный цикл исследований наряду с изучением геологического строения недр позволяет с минимальными затратами производить оценку возможного промышленного значения выявленных месторождений и выдавать добывающим предприятиям рекомендации по их разработке. Что касается разведочных работ, предшествующих промышленному освоению месторождений, то, в принципе, они должны осуществляться по заказам горных предприятий и за счет их

средств. Исключение из этого правила может быть для стратегического сырья и работ на морском шельфе.

По характеру финансирования геологические работы подразделяются на две группы:

– *геологическое изучение недр Российской Федерации, континентального шельфа и Мирового океана для федеральных нужд;*

– *геологоразведочные работы по воспроизводству минерально-сырьевой базы.*

Первая группа работ, в совокупности составляющая государственное геологическое изучение недр, финансируется за счет средств федерального бюджета. К этим работам относятся:

– *геолого-геофизические, геолого-съемочные работы на территории Российской Федерации и ее континентальном шельфе;*

– *создание государственной сети опорных геофизических профилей, параметрических и сверхглубоких скважин;*

– *государственные гидрогеологическая, инженерно-геологическая и геоэкологическая съемки и мониторинг геологической среды;*

– *поиски и оценка месторождений полезных ископаемых в соответствии с государственными программами;*

– *работы специального геологического назначения;*

– *работы в Мировом океане, Арктике и Антарктике;*

– *наблюдение за состоянием недр и прогнозирование происходящих в них процессов, в том числе работы по прогнозу землетрясений;*

– *научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;*

– *сбор и хранение информации о недрах, состоянии минерально-сырьевой базы;*

– *другие виды работ, связанные с геологическим изучением недр.*

Ко второй группе относятся работы по разведке месторождений нефти, газа, угля, сланцев, черных, цветных, редких и благородных металлов, алмазов, уранового сырья, неметаллических полезных ископаемых и подземных вод для нужд отраслей национальной экономики. Перечисленные работы, а также оказываемые геологическими предприятиями услуги, не связанные с разведкой

месторождений, осуществляются за счет средств горных компаний, предприятий и других организаций-инвесторов.

Потенциальными инвесторами геологоразведочных работ могут быть банки (в том числе специализированные инвестиционные), финансовые компании, промышленные группы, инвестиционные, в том числе паевые фонды, а также граждане России и иностранные инвесторы.

Источником образования бюджетных средств, используемых геологоразведочные работы для государственных нужд, до недавнего времени служили отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, производимые горнодобывающими приятиями и другими пользователями недр, осуществляющими добычу полезных ископаемых. Начиная с 2002 г. эти отчисления были отменены и введен новый вид платежей - налог на добычу полезных ископаемых. Налог на добычу полезных ископаемых, призванный изымать часть горной ренты предприятий минерально-сырьевого комплекса, заменяет не только отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, но и платежи за пользование недрами, а также акцизы (кроме природного газа).

Часть суммы налога на добычу полезных ископаемых поступает в доход федерального бюджета. Другая часть налога, в том числе уплачиваемая при добыче общераспространенных полезных ископаемых, направляется в доход бюджетов субъектов Российской Федерации.

Средства федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации направляются на геологическое изучение недр и воспроизводство минерально-сырьевой базы на основании закона о бюджете Российской Федерации на текущий год и в соответствии с федеральными и территориальными программами геологического изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы.

Программы представляют собой геолого-экономические модели, учитывающие потребности и перспективы развития территорий, субъектов Российской Федерации и страны в целом. В программах приводятся сведения о состоянии минерально-сырьевой базы, наличии действующих горных предприятий и перспективах их развития, обосновывается необходимость, целесообразность и очередность проведения геологоразведочных работ, приводятся

конкретные геологические задания, ожидаемые результаты геологических исследований, расчетные объемы ассигнований на их производство. Ассигнования определяются на основе укрупненных сметно-финансовых расчетов, составляемых исходя из предполагаемых объемов основных и сопутствующих геологоразведочных работ и действующих сметных цен на их производство. Разработку программ осуществляют МПР, его территориальные органы, группы экспертов. В составлении программ участвуют федеральные ведомства, регулирующие деятельность горнодобывающих предприятий, а также Министерство экономики.

После одобрения правительством Российской Федерации МПР направляет своим территориальным органам соответствующие разделы программы для реализации в форме государственных заказов на производство геологоразведочных работ. Размещение государственных заказов среди геологических предприятий производится путем проведения открытых конкурсов. На конкурс выставляются геологические задания с указанием стартовых цен на их выполнение. Победителями становятся предприятия, отвечающие условиям конкурса, т. е. способные квалифицированно решить поставленные геологические задачи и представившие экономически приемлемые и наиболее соответствующие требованиям охраны недр и окружающей природной среды технические решения.

Большая часть территориальных геологических комитетов по результатам конкурсов составляют уточненные годовые пообъектные планы (титульные списки) геологоразведочных работ. В этих планах указываются наименования объектов работ, даты утверждения проектно-сметной документации, сроки работ, лимиты ассигнований, приводится содержание геологических заданий на планируемый год.

Общая сумма ассигнований пообъектного плана должна соответствовать лимиту, установленному МПР исходя из средств, предусмотренных федеральным бюджетом на воспроизводство минерально-сырьевой базы на данный финансовый год. В пообъектный план сверх федеральных работ включаются также объекты, финансируемые из бюджетов субъектов Российской Федерации.

7.4.2. Оплата выполненных геологоразведочных работ

Финансирование работ по геологическому изучению недр и производству минерально-сырьевой базы за счет средств федерального бюджета производится через МПР России. Финансирование указанных работ из бюджетов субъектов Российской Федерации осуществляется исполнительными органами государственной власти соответствующих субъектов Федерации, а работ, выполняемых за счет средств частных инвесторов и заказчиков, – в соответствии с заключенными между ними и предприятиями контрактами (договорами).

В общем виде финансирование геологоразведочных работ для федеральных нужд осуществляется за счет средств федерального бюджета в следующем порядке*. МПР России после получения от Минфина России годовых ассигнований из федерального бюджета распределяет их между территориальными геолкомами и другими организациями, которым переданы функции государственного заказчика. Об этом распределении оно сообщает Федеральному казначейству, которое открывает государственным заказчикам лицевые бюджетные счета в соответствующих территориальных органах казначейства.

На основании уведомления о выделенном лимите бюджетных средств государственные заказчики заключают договора с исполнителями работ и осуществляют оплату выполненных геологоразведочных работ. Оплата квартальных объемов работ производится на основании сводных реестров выполненных геологоразведочных работ по установленной форме. Сводный реестр составляется предприятием по объектам геологоразведочных работ с указанием предъявляемой к оплате стоимости работ по сметным расценкам и стоимости с учетом индекса за квартал и с начала года. Порядок оплаты определяется по договоренности государственного заказчика с предприятием с использованием следующих способов оплаты и измерителей работ:

– *единовременная оплата (с авансовым платежом) завершенного геологического задания;*

– *поквартальная оплата законченных этапов геологического задания;*

– *поквартальная оплата фактически произведенных видов геологоразведочных работ в натуральном выражении.*

Сводные реестры перед оплатой проверяются в территориальном геологическом комитете. При этом устанавливается:

– *соответствие реестров позициям пообъектных планов геологоразведочных работ;*

– *соблюдение договорных цен на выполняемые геологические задания (его этапы), сметных цен на производство геологоразведочных работ по их видам и способам;*

– *обеспеченность предприятия необходимым лимитом бюджетных ассигнований на производство геологоразведочных работ.*

При выявлении отклонений от перечисленных требований предприятию возвращается представленный им реестр для устранения нарушений.

Многие заказчики и предприятия при расчетах за выполненные работы применяли укрупненные показатели стоимости геологоразведочных работ: единицу геологического задания, метр разведочной скважины и др. Эти показатели обычно использовались при известных геологических разрезах и других геологических параметрах производства работ.

В принципе, цена за единицу геологического задания (конечную геологическую продукцию) устанавливается в рублях за соответствующую единицу прироста запасов (тонну, кубометр, грамм, карат) полезных ископаемых, приведенного к категории С), квадратный километр геологической или других видов съемок. Основу цены составляет стоимость комплекса геологоразведочных работ, виды, методы и объемы которых обоснованы и проверены практикой как оптимальные для выполнения единицы геологического задания, с учетом на момент ее разработки достигнутого уровня научно-технического прогресса.

При отсутствии ретроспективной базы для расчета цены за единицу геологического задания могут применяться методы типового и индивидуального проектирования. Использование метода типового проектирования рекомендуется для тех видов геологических исследований, методика проведения которых, состав и объемы регламентированы соответствующими методическими указаниями. Метод индивидуального проектирования применяется в

тех случаях, когда нет регламентированной методики проведения работ или опыта решения аналогичных задач.

При расчете цены единицы геологического задания в нее включаются все затраты, связанные с выполнением геологического задания, за исключением расходов на обустройство базовых поселков, содержание социальной сферы, а также компенсируемые затраты, возмещаемые заказчиком по фактическим расходам. К компенсируемым затратам относятся командировки, связанные с производством геологоразведочных работ, полевое довольствие, выплачиваемое работникам полевых геологических и обслуживающих подразделений, доплаты и компенсации, суммы возмещения землепользователям убытков, причиненных занятием земельных участков под геологоразведочные работы, и другие расходы, предусмотренные в соответствии с инструкцией по составлению проектов и смет как компенсируемые затраты.

При невозможности или нецелесообразности применения показателей стоимости геологического задания оплата может производиться по отдельным видам этих работ исходя из их объемов в натуральных измерителях и сметных расценок за единицу работ. Сметные расценки определяются по Сборнику сметных норм, изданному Роскомнедрами, или на основании сметно-финансовых расчетов.

Оплата научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для федеральных нужд производится в соответствии с государственным контрактом, заключаемым МПР с соответствующим научным учреждением. К контракту прилагается календарный план выполнения работ, в котором предусматриваются: наименование научно-технической продукции, сроки ее разработки, договорная цена, ожидаемые результаты и требования к научно-технической продукции.

На разработку каждой отдельно взятой научно-технической продукции составляется программа с обоснованием актуальности разрабатываемой проблемы, изложением целевого задания, задач и методики исследования, а также ожидаемых результатов. В соответствии с программой составляется смета, в которой на основании сметно-финансовых расчетов определяется стоимость разработки, служащая основанием для установления договорной цены. В зависимости от предусмотренного контрактом порядка

расчетов в реестр выполненных работ включается стоимость завершенной научно-технической продукции по договорным ценам (за вычетом аванса) или объем работ в стоимостном исчислении, выполненный в истекшем квартале по переходящим заказам (темам).

По завершенной научно-технической продукции перед включением в реестры должны быть оформлены акты приемки-сдачи этой продукции.

Включаемые в реестры показатели стоимости выполненных геологоразведочных работ (в том числе научно-исследовательских и опытно-конструкторских) по объектам, начатым до начала текущего года, должны учитывать сообщаемые заказчиком на текущий год коэффициенты удорожания, вызванные инфляционными процессами в стране. Компенсируемые затраты включаются в реестры общей суммой на основании данных бухгалтерского учета.

Изложенный порядок оплаты геологоразведочных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ установлен инструкциями и отдельными указаниями МПР для работ, выполняемых для государственных нужд, т. е. за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. Применительно к этому порядку производится оплата геологоразведочных работ, осуществляемых геологическими предприятиями для частных организаций. Конкретные условия оплаты предусматриваются в контрактах, заключаемых геологическими предприятиями с этими организациями.

Контрольные вопросы

1. Сущность финансовой политики
2. Основные функции финансов.
3. Финансовая политика государства и финансовый механизм.
4. Основные звенья финансовой системы Российской Федерации.
5. Управление финансами и финансовая политика.
6. Органы государственного управления финансами.
7. Приоритеты финансовой политики
8. Социально-экономическая сущность бюджета государства.

9. Доходы государственного бюджета и их классификация.
10. Расходы государственного бюджета и их классификация.
11. Бюджетная система Российской Федерации. Характеристика звеньев бюджетной системы РФ.
12. Сущность кредита, функции и виды
13. Формы кредита
14. Кредитная система, понятие и структура
15. Финансирование геологоразведочных работ

8. Анализ финансового состояния как функция управления финансами геологической организации

Анализ финансового состояния геологической организации является важнейшим условием успешного управления его финансами в рыночных условиях. Финансовой анализ и его место в системе экономического анализа представлено на рис. 11.

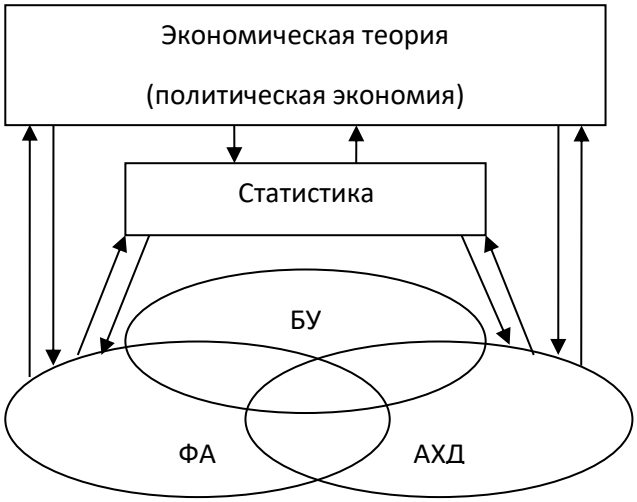


Рис. 11. Финансовой анализ и его место в системе экономического анализа (по В.В. Ковалеву). (Обозначения: БУ – бухгалтерский учет; ФА – финансовый анализ; АХД – анализ хозяйственной деятельности)

Финансовый анализ, как часть экономического анализа, представляет собой систему определенных знаний, связанную с исследованием финансового положения геологической организации и финансовых результатов ее деятельности, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных финансовой отчетности.

Содержание финансового анализа геологических организаций определяется его целями, объектами исследования и предметом.

К основным задачам финансового анализа относятся:

– оценка структуры имущества организации и источников его формирования;

– выявление степени сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;

– оценка структуры и потоков собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной или оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости, обеспечение платежеспособности и т.п.;

– оценка правильного использования денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;

– оценка влияния факторов на финансовые результаты деятельности и эффективность использования активов организации;

– осуществление контроля за движение финансовых потоков организации, соблюдением норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат.

Финансовой анализ может использоваться: для выявления проблем управления производственно-коммерческой деятельностью геологической организации, для оценки деятельности руководства организации, для выбора направлений инвестирования капитала, в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей и финансовой деятельности организации в целом и др.

Значение финансового анализа геологических организаций трудно переоценить, поскольку именно он является той базой, на которой строится разработка ее экономической стратегии, адекватной рыночным условиям. К числу основных стратегических задач развития организации в условиях рыночной экономики относятся: оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости; максимизация прибыли; обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия; создание эффективного механизма управления предприятием; достижение прозрачности финансово-хозяйственного состояния предприятия для собственников (участников и учредителей), инвесторов, кредиторов; использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

На основе данных анализа финансово-хозяйственного состояния осуществляется выработка всех направлений экономической (в том числе и финансовой) политики организации. От того, насколько качественно он проведен, зависит и эффективность принимаемых управленческих решений.

Качество же самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных финансовой

отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение.

Для проведения финансового анализа необходимо четко представлять себе финансовую модель хозяйственной деятельности организации (рис.11). Она отражает процесс формирования капитала организации на основе собственного и заемного капитала, который, в свою очередь, вкладывается или в основные или в оборотные активы, или – если имеются некоторые излишки – направляется на внешние источники.

Часть капитала организации (рис. 12.), превращенная в оборотный капитал, тратится на сырье и материалы и на преобразование их в готовую продукцию (работы, услуги), а также на обращение всего этого в деньги. Перетекание денег к поставщикам прерывается кредиторами точно так же, как и дебиторский «барьер» замедляет возврат поступающих в оборот денег. Процесс преобразования закупленных материалов и сырья в конечный продукт предполагает расходование денег на оплату труда, аренду помещений, налоги, страхование, коммунальные платежи и т.д. Некоторая часть основных активов полностью используется в форме амортизации. Кроме этого, в организации существуют и административных расходов, которые также требуют денег.

Продажа готовой продукции (работ, услуг) может осуществляться посредством прямых платежей или в кредит. В последнем случае дебиторы замедляют процесс притока денежных средств в организацию. Если организация инвестировала деньги во внешние проекты, то проценты от вложений приходят из-за «границы» оборотного капитала в форме доходов от прочей внереализационной деятельности. При этом некоторая часть денежных средств будет «утрачена» по причине уплаты налогов, процентов за кредит и других финансовых расходов. Денежный оборот организации является отражением отношений между участниками процесса производства.

Финансовая деятельность как часть хозяйственной деятельности включает в себя все денежные отношения, связанные с производством и реализацией готовой продукции (работ, услуг), воспроизводством основных и оборотных средств, образованием и использованием доходов.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (потребителей и

производителей, кредиторов, акционеров, инвесторов), так и внутренних (работников административно-управленческих подразделений, руководителей предприятия и др.).

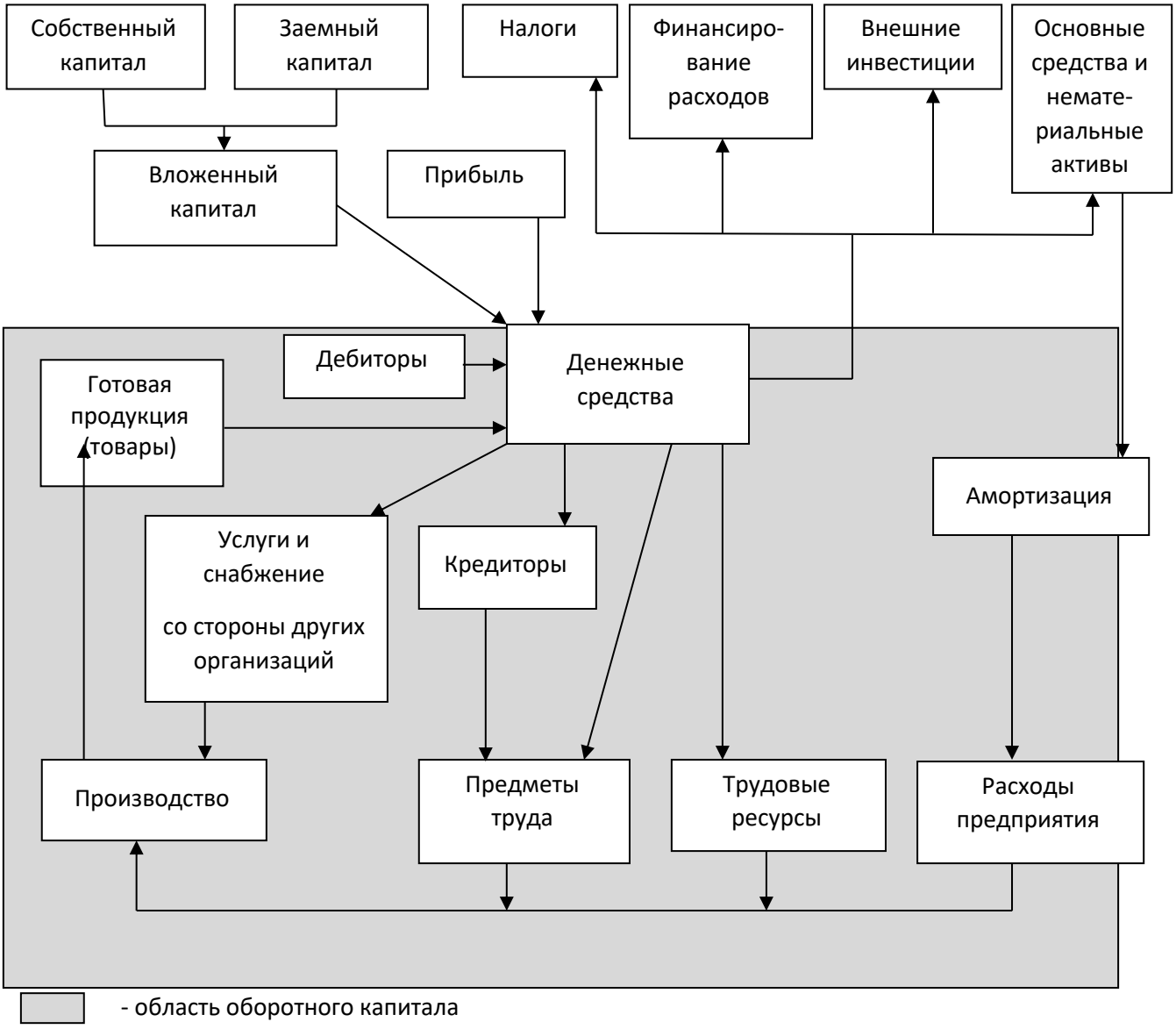


Рис. 12. Финансовая модель хозяйственной деятельности организации (по Л.В.Донцовой и Н.А.Никифоровой)

Информация о финансовом состоянии необходима прежде всего руководству геологической организации для осуществления текущего управления его хозяйственной деятельностью, для выявления ее сильных и слабых сторон, для выработки гибкой стратегии и тактики хозяйственного поведения организации в условиях стремительно меняющейся рыночной конъюнктуры.

В сегодняшних условиях для большинства организаций характерна «реактивная» форма управления деятельностью, т.е. принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы. Такая форма управления порождает ряд противоречий между: интересами предприятия и фискальными интересами государства; ценой денег и рентабельностью производства; рентабельностью собственного капитала и рентабельностью финансовых рынков; интересами производства и финансовой службы и т. д. Поэтому анализ финансовой отчетности выступает как инструмент для выявления проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью, для выбора направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей.

Финансовыми данными организации интересуются также различные государственные органы (налоговые, статистические и др.), предпринимательские организации, специализирующиеся на обработке и сопоставлении полученных показателей, держатели и приобретатели акций и облигаций данного предприятия, фондовые биржи, если предприятие выкупает и реализует через них свои ценные бумаги.

За состоянием финансов внимательно наблюдают банки, кредитующие геологическую организацию, и другие кредиторы, стремящиеся выяснить гарантии погашения долгов, а также все те, кто вступает в деловые отношения с предприятием (поставщики, покупатели). Состояние финансов организации, финансовые результаты деятельности интересуют и ее наемный персонал, чтобы использовать эту информацию в борьбе за удовлетворение своих требований.

8.1. Информационная база финансового анализа

Основным источником информации для проведения финансового анализа служит финансовая (бухгалтерская) отчетность.

Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом

положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых (управленческих) решений.

В условиях рыночной экономики бухгалтерская отчетность становится основным средством коммуникации и информационной базой финансового анализа. Организация должна составлять бухгалтерскую отчетность за месяц, квартал, нарастающим итогом отчетного года, если иное не установлено законодательством РФ.

При формировании показателей финансовой отчетности необходимо руководствоваться:

– Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 403-ФЗ;

– Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н;

– Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;

– Методическими рекомендациями о порядке финансирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденными приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 июня 2000 г. № 60н.

Годовая финансовая (бухгалтерская) отчетность включает следующие формы:

– Бухгалтерский баланс (форма № 1);
– Отчет о финансовых результатах (форма № 2);
– Отчет об изменениях капитала (форма №3);
– Отчет о движении денежных средств (форма №4);
– Приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5);
– Отчет о целевом использовании средств (форма №6);
– Пояснительную записку, раскрывающую учетную политику хозяйствующего субъекта и содержащую существенную информацию об организации, ее финансовом положении, сопоставимости данных за отчетный и предшествующий годы;
– Итоговую часть аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности

организации, если она в соответствии с федеральным законом подлежит обязательному аудиту.

В финансовую отчетность должны включаться данные, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

8.2. Методы и приемы финансового анализа и прогнозирования

Практика финансового анализа и прогнозирования использует следующие методы и приемы.

Горизонтальный анализ (временной) – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный анализ (структурный) – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя. С помощью тренда ведется перспективный прогнозный анализ.

Для характеристики различных аспектов финансового положения предприятия применяется анализ как абсолютных, так и относительных показателей (коэффициентов). Последние рассчитываются как отношения между отдельными позициями разных форм отчетности для определения взаимосвязи показателей предприятия.

Сравнительный анализ – сравнение показателей финансового состояния предприятия (коэффициентов) с базисными величинами.

В качестве базисных величин могут использоваться:

– усредненные по временному ряду значения показателей данного предприятия, относящиеся к прошлым благоприятным, с тонки зрения финансового состояния, периодам:

– среднеотраслевые значения показателей;

– значения показателей, рассчитанные по данным отчетности наиболее удачливого конкурента:

– теоретически обоснованные, полученные эмпирическим путем или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические, с точки зрения устойчивости финансового состояния, значения относительных показателей.

Последние из ряда базисных величин фактически выполняют роль нормативов, хотя методики их расчета применительно, например, к отрасли деятельности пока не созданы, так как в настоящее время не устоялся и поэтому лишен полноценной системной упорядоченности набор относительных показателей, применяемых для анализа финансового состояния предприятия.

Факторный анализ – оценка влияния различных факторов на обобщающие (результирующие) показатели.

Комплексный анализ – сравнение интегральных комплексных оценок предприятия с оценками других предприятий отрасли, ранжирование предприятий.

Методика финансового анализа хозяйствующего субъекта может иметь разный характер детализации в зависимости от поставленных целей, а также рыночных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения. Организация аналитической работы может быть представлена в виде двухмодульной системы:

– *экспресс-анализ* финансового состояния;

– *детализированный анализ* финансового состояния.

Преимуществами экспресс-метода являются его оперативность и легкость расчетов, а недостатком – меньшая степень достоверности результатов. В ходе экспресс-анализа определяется правильность и ясность всех форм отчетности, осуществляется ознакомление с пояснительной запиской к балансу и дается обобщающая оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей. Он завершается выводом о целесообразности более углубленного детального финансового анализа.

Цель детализированного анализа финансового состояния - дать подробную характеристику имущественного и финансового

положения хозяйствующего субъекта, а также результатов его деятельности в анализируемом периоде и оценить возможности развития субъекта на перспективу. В данной главе раскрывается методика углубленного анализа финансового состояния организации.

8.3. Содержание и структура анализа финансового состояния организации

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством, а также другими хозяйствующими субъектами. Финансовое состояние геологической организации – понятие комплексное, которое оценивается системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ее финансовых ресурсов.

Содержание и основная целевая установка финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Анализ финансового состояния геологической организации преследует несколько целей:

- определение ее финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Анализ финансового состояния геологической организации в рыночной экономике делится на два вида: внутренний и внешний.

Внутренний финансовый анализ проводится в пределах организации узким кругом лиц на основе всей достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности с целью получения объективной и всесторонней оценки ее финансового состояния. Результаты такого анализа являются коммерческой тайной организации.

Внешний финансовый анализ осуществляется за пределами организации заинтересованными кругами на основе либо публикуемой ею отчетности (для рядовых акционеров), в том числе обязательной для различных правительственных агентств, либо на основе той бухгалтерской информации, которую представляет организация по специальному запросу (например, при решении вопроса о предоставлении кредита). Возможности выяснения действительного состояния финансов в этом случае сильно сужены, так как публикуемые данные содержат весьма ограниченную информацию, но тем не менее внешний анализ позволяет выявить тенденции и дать представления о перспективах финансового положения и финансовой политики организации.

Методика анализа финансового состояния включает в себя ряд блоков, представленных на рисунке 13. На схеме стрелки, соединяющие между собой различные блоки анализа, показывают логико-смысловую последовательность и подчиненность задач финансового анализа.

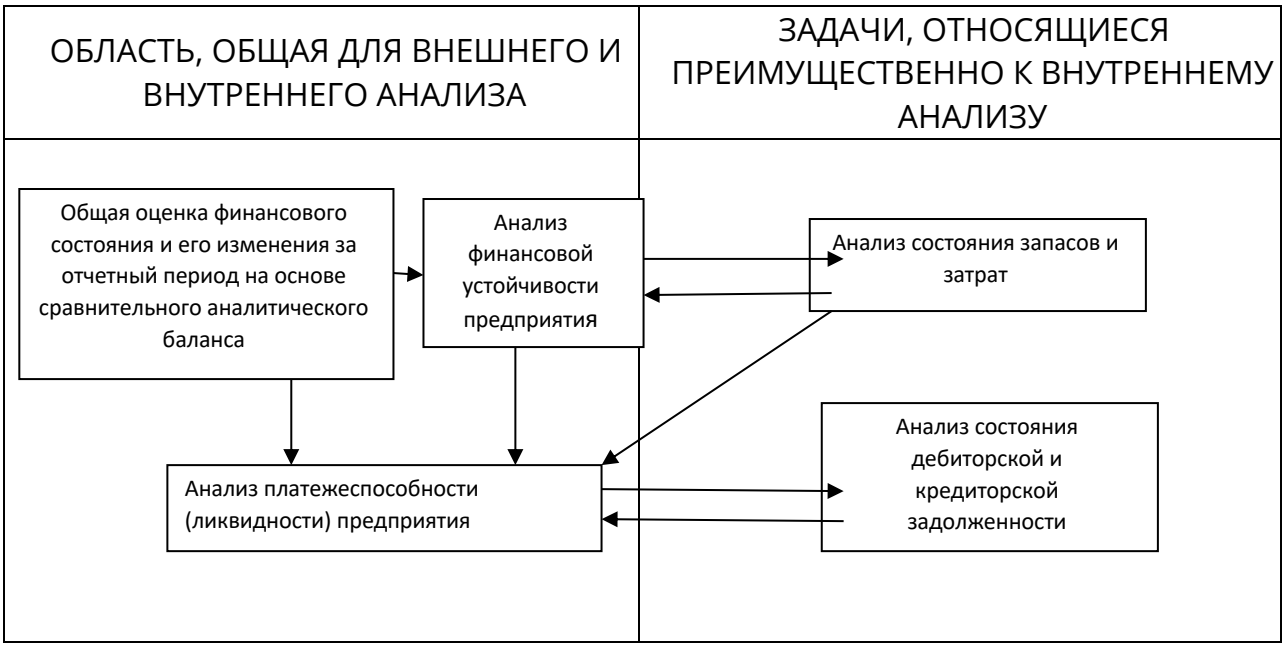


Рис. 13. Структура анализа финансового состояния организации

Важнейшими областями финансового анализа, являющимися общими как для внешнего, так и для внутреннего анализа, включают в себя:

- общую оценку финансового состояния предприятия;
- анализ его финансовой устойчивости;

– анализ платежеспособности (ликвидности) предприятия.

Углубление анализа на основе данных учета приводит к задачам, относящимся преимущественно к внутреннему анализу. Так, исследование факторов финансовой устойчивости вызывает необходимость внутреннего анализа запасов и затрат, а уточнение оценки платежеспособности производится с помощью внутреннего анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности.

8.4. Общая оценка финансового состояния организации и его изменения за отчетный период

Оценка финансового состояния организации за отчетный период осуществляется на основе его баланса. Необходимым этапом, предшествующим проведению анализа финансового состояния предприятия, является преобразование отчетного баланса в такую форму, которая, не теряя объективности информации, была бы максимально удобна для проведения аналитических расчетов. Речь идет о группировке статей баланса, их агрегировании.

8.4.1. Аналитические группировки статей пассива баланса

В пассиве баланса находят свое отражение источники средств организации в денежной оценке на определенную дату (чаше всего на дату составления отчетности). При этом каждому виду источников средств соответствует отдельная статья пассива баланса. Эта детализация зависит от принятой в той или иной стране классификации источников средств организации и от тех капиталов (денежных средств), которые используют организации для своей деятельности.

Наибольшее распространение в мире получила следующая группировка статей пассива баланса: краткосрочная задолженность; долгосрочный заемный капитал; акционерный капитал; дополнительный капитал (часть собственного капитала, состоящая из эмиссионной премии и резервов переоценки – разницы от переоценки – необоротных активов): резервный капитал,

включающий накопленную прибыль, т. е. прибыль, оставленную после ее распределения в распоряжение предприятия.

Форма баланса, принятая в Российской Федерации в настоящее время, позволяет укрупнить статьи пассива баланса в соответствии с предлагаемой группировкой. В балансе, который используется в Российской Федерации, к краткосрочной задолженности относятся средства, отраженные в разделе 5 пассива баланса (краткосрочные обязательства). Долгосрочный заемный капитал равен средствам, отраженным в разделе 4 пассива баланса (долгосрочные обязательства). Оставшиеся статьи пассива баланса, входящие в раздел 3, в зависимости от вида денежных средств, которые использует предприятие в своей деятельности, делятся на уставный (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей, акционерный), дополнительный (добавочный капитал вместе с переоценкой оборотных средств), резервный капитал и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Однако для целей анализа финансового состояния организации такая группировка статей пассива баланса требует еще большего агрегирования (укрупнения). Как правило, на практике используются два вида аналитических группировок статей пассива (рис. 14).

Если в основу группировки положена принадлежность используемых организацией капиталов (средств), то все статьи пассива баланса делятся на две группы: собственные средства и заемные. В балансе, который используется в Российской Федерации, к первой группе относятся средства, отраженные в 3 разделе пассива, ко второй – средства разделов 4 и 5 пассива. К собственным средствам можно также относить доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов из раздела 5 пассива «Краткосрочные обязательства».

Если в основу группировки положен такой важный фактор, как продолжительность использования капитала (средств) в обороте организации, то тогда все статьи пассива баланса делятся на следующие две группы: капиталы (средства) длительного использования и капиталы (средства) краткосрочного использования. С последними необходима постоянная оперативная работа. Капитал длительного использования в практике работы зарубежных предприятий принято называть *постоянным капиталом*. Эта часть источников средств предприятия также не лишена подвижности. Во-

первых, по той причине, что постоянный капитал состоит из двух групп: долгосрочного заемного капитала и собственного капитала. А всякий заемный капитал имеет срок возврата и, следовательно, подлежит возобновлению. Во-вторых, в состав собственного капитала входит акционерный капитал, дополнительный капитал и резервный капитал, из которых резервный капитал составляет наиболее подвижную часть собственного капитала в силу источников своего образования.

В соответствии с принятой в Российской Федерации формой баланса к средствам краткосрочного использования относятся средства, отраженные в разделе 5 пассива, а к капиталам длительного использования – средства, отраженные в разделах 3 и 4 пассива.

Следует отметить, что многие акционерные компании за рубежом при публикации своих балансов стремятся сгруппировать статьи пассива в указанные выше группы и для удобства чтения и анализа баланса вывести по ним итоги. Однако субъективные действия составителей отчетов и ряд других причин способствуют отступлению от рассмотренной нами структуры. Часто из состава собственного капитала исключают все начисленные резервы, кроме накопленной прибыли. В этом случае резервы вместе с долгосрочным заемным капиталом образуют одну общую группу долгосрочных обязательств. Сюда же включают статью «доля меньшинства», которая появляется в составе пассива баланса, когда материнская компания публикует консолидированный баланс, т. е. сводный баланс материнской и дочерних компаний. Данная статья отражает долю сторонних акционеров в капитале дочерних компаний после вычета доли капитала, принадлежащего материнской компании в лице ее акционеров (большинства), и по своей природе представляет часть собственного капитала акционеров дочерних компаний.

За пределами рассмотренных нами аналитических группировок пассива баланса составители отчетов за рубежом нередко показывают пассивные статьи распределения доходов и расходов между смежными отчетными периодами. В этом случае их следует включать в состав группы краткосрочной задолженности.

Так как анализ показателей баланса будет выполняться далее исходя из рассмотренной здесь структуры его пассива, то в случае отклонений в конкретных публикациях группировок пассива от этой структуры необходимо выполнить перегруппировку статей его

пассива в соответствии с рекомендованной схемой группировки (рис. 15).

Рис. 15. Структура пассива баланса предприятия

8.4.2. Аналитические группировки статей актива баланса

Актив баланса содержит сведения на определенную дату о размещении имеющихся в распоряжении организации капиталов, т. е. об их вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, необходимые для производства, о расходах, обеспечивающих организации соответствующие условия для экономического процветания и продажи его товарной продукции, о вложениях капитала, связанных с финансовыми операциями, и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду помещения капитала соответствует отдельная статья актива баланса.

Но для выполнения аналитических исследований и оценок структуры актива баланса его статьи, также как и статьи пассива, подлежат группировке.

На практике используются два вида аналитических группировок статей актива баланса – степень их ликвидности и направление использования средств в хозяйстве организации. Под термином «ликвидность» здесь понимается возможность превращения статей актива баланса в деньги для своевременной оплаты предприятием предстоящих долгов (рис. 16).

В зависимости от степени ликвидности все статьи актива баланса организации делятся на две группы: оборотные активы (мобильные средства) и внеоборотные активы (иммобилизованные средства).

В состав оборотных активов входят: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, запасы товарно-материальных ценностей. Запасы товарно-материальных ценностей включают в себя производственные запасы, запасы товаров, реализуемых без переработки, и остатки готовой продукции. Они могут быть сведены в одну балансовую статью или показываться отдельно. В состав оборотных активов для целей анализа следует включать также такие активные статьи, как «Расходы будущих периодов» и «НДС по приобретенным ценностям».

Мобильные средства зарубежных предприятий во многом отличаются от оборотных активов отечественных организаций, как по характеру образования, так и по структуре:

– они образуются не только за счет собственных средств предприятия, но и за счет заемных, при этом заемные средства занимают значительный удельный вес в их общем итоге:

– в их состав входят значительные запасы денежной наличности и обладающие большой ликвидностью краткосрочные инвестиции (ценные бумаги);

– весь амортизационный фонд предприятия до его вложения в новые объекты также пополняет денежную наличность или вкладывается в быстрореализуемые ценные бумаги. Эта часть мобильных средств образует своеобразный «избыток» капитала, наличие которого действует успокаивающе на кредиторов предприятия и массу акционеров;

– значительных размеров может достигать у предприятий дебиторская задолженность в силу развитости коммерческого кредита в капиталистическом хозяйстве.

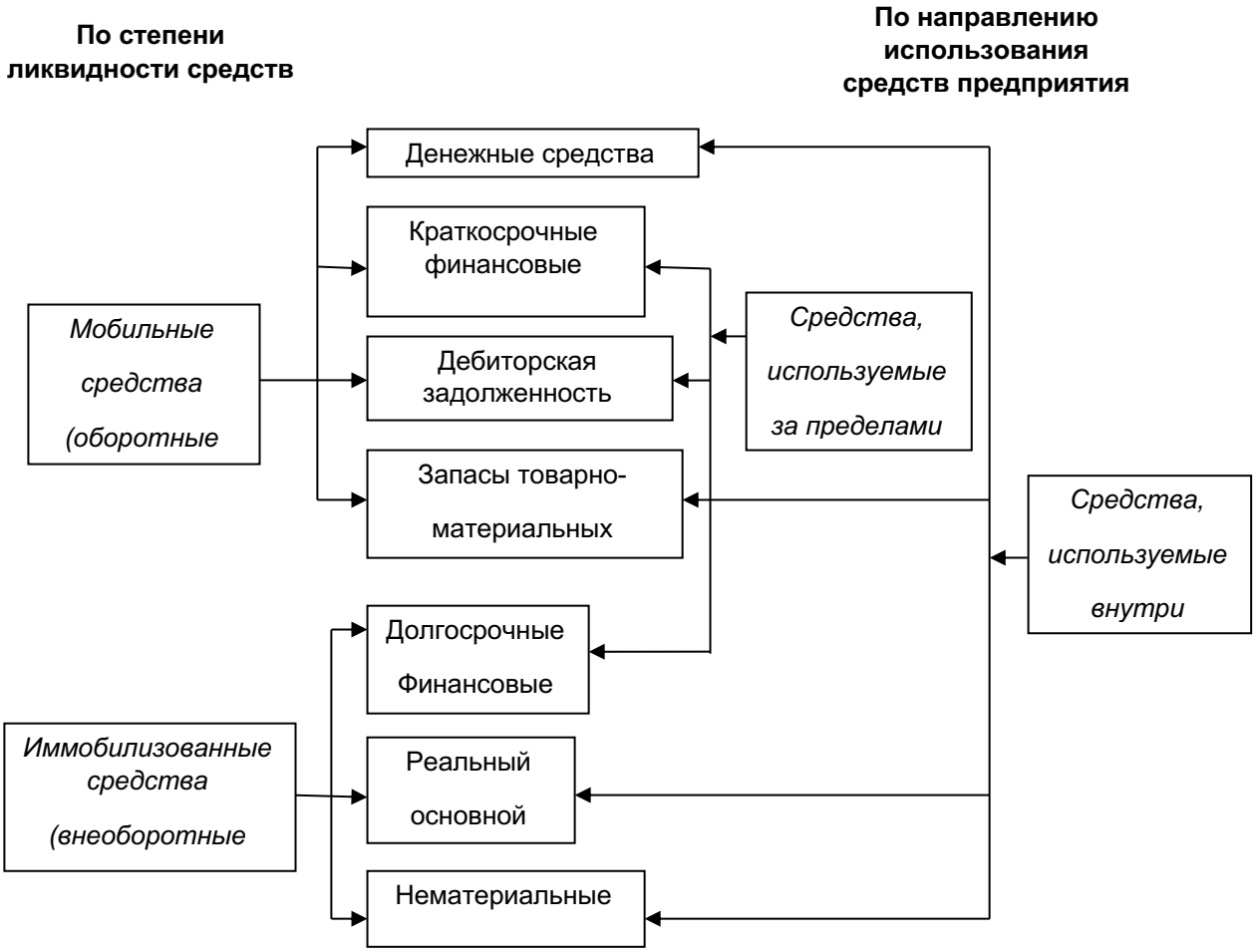


Рис. 16. Структура актива баланса предприятия

В целом мобильные средства (оборотные активы) предназначаются не только для обеспечения производственной деятельности предприятия, но и для других сторон его деятельности.

К внеоборотным активам (иммобилизованным средствам) организации относятся: долгосрочные финансовые вложения, реальный основной капитал и нематериальные активы.

Долгосрочные финансовые вложения показывают суммы, отвлеченные из оборота организации и переданные в распоряжение других предприятий и учреждений либо для получения стабильных доходов в виде процентов на займы и долгосрочные кредиты, либо с

целью распространения влияния инвестора на другие предприятия, акции которых приобретает инвестор.

Реальный основной капитал состоит из действующего амортизируемого имущества и незавершенных затрат на строительство и приобретение этого имущества. В его состав входят: обычные амортизируемые средства производства, здания, сооружения, транспортные средства, машины, оборудование, специальные приспособления, инструменты длительного использования, инвентарь и прочее, а также «недвижность», не воплощающая стоимость, но способная стать объектом рыночного оборота, например, земельные участки. Незавершенные затраты на строительство и приобретение амортизируемого имущества подлежат амортизации лишь после вступления в строй действующих объектов.

Реальный основной капитал принято считать ориентиром в оценке масштабов организации. Его размеры обычно составляют не менее 50% всей суммы актива баланса.

Нематериальные активы и реальный основной капитал часто объединяют в одну группу, называемую основным капиталом.

В балансе, который используется в Российской Федерации, к оборотным активам (мобильным средствам) относятся средства, отраженные в разделе 2 актива, к внеоборотным активам (иммобилизованным средствам) – средства раздела 1 актива.

Если в основу группировки статей актива баланса положено направление использования средств организации, то все статьи делятся на две группы (рис. 12.).

В первую группу входят средства организации, используемые внутри предприятия (во внутреннем обороте). Это денежные средства, запасы товарно-материальных ценностей, основной капитал.

Ко второй группе относятся средства организации, используемые за пределами предприятия. Это средства, вложенные в ценные бумаги, иммобилизованные в дебиторскую задолженность, инвестированные в оборот других предприятий.

8.4.3. Оценка финансового состояния и его изменения за анализируемый период

Исследование структуры и динамики финансового состояния организации осуществляется с помощью сравнительного аналитического баланса. Сравнительный аналитический баланс получается из аналитического баланса путем дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств предприятия за отчетный период. В табл. 8 и 9 представлена агрегированная форма сравнительного аналитического баланса.

В графе 1 этих таблиц указаны статьи и разделы актива и пассива баланса. Набор статей агрегирован в соответствии с классификацией, рассмотренной нами в разделах 5.4.1 и 5.4.2.

В графах 2 и 3 отражены абсолютные величины статей (или итогов их групп и разделов) актива и пассива баланса на начало и конец отчетного периода. В графах 4 и 5 отражены удельные веса величин статей в итоге баланса на начало и конец отчетного периода. В графе 6 показаны изменения абсолютных величин статей за отчетный период. В графе 7 показаны изменения удельных весов величин статей за отчетный период. В графе 8 показаны изменения абсолютных величин статей в процентах к величинам на начало года. В графе 9 показаны изменения абсолютных величин статей в процентах к изменению итога баланса.

Отличительной особенностью сравнительного аналитического баланса является то, что он сводит воедино и систематизирует те расчеты и прикидки, которые обычно осуществляет любой аналитик при первоначальном ознакомлении с балансом.

Схемой сравнительного баланса охвачено множество важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния. Сравнительный баланс включает показатели горизонтального и вертикального анализа, активно используемые в практике зарубежных фирм. В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период (графы 6. 7 и 8), а целью вертикального анализа является вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса (графы 4, 5 и 9). Все показатели сравнительного анализа можно разделить на 3 группы:

- показатели структуры баланса – графы 2. 3, 4, 5;
- показатели динамики баланса – графы 6, 8;
- показатели структурной динамики баланса – графы 7, 9.

Для осмысления общей картины изменения финансового состояния весьма важными являются показатели структурной динамики баланса, и в особенности показатели, представленные в последней, 9-й графе сравнительного аналитического баланса (табл. 8 и 9). Сопоставляя структуры изменений в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, из каких источников в основном был получен приток новых средств и в какие активы эти новые средства в основном вложены.

На основании табл. 8 и 9 аналитик делает общий обзор изменения финансового состояния организации за отчетный период. Для приведенного в таблицах числового примера можно сделать следующее аналитическое заключение.

За отчетный период активы (имущество) организации увеличились на 168 тыс. руб. (см. табл. 8, итог графы 6). Это увеличение на 87,5 % было обусловлено увеличением мобильных средств (оборотных активов) и на 12,5 % – увеличением иммобилизованных средств (внеоборотные активы) (графа 9). В свою очередь, увеличение активов организации за счет мобильных средств было обусловлено преимущественно ростом запасов товарно-материальных ценностей (на 50 % из 87,5 %) и ростом наличных денег (на 29,2 % из 87,5 %) (графа 9).

Таблица 8. Баланс предприятия

АКТИВ	Абсолютные величины		Удельные веса, %		Изменения			
	На начало периода	На конец периода	На начало периода (гр.2:итог гр.2)	На конец периода (гр.3:итог гр.3)	В абсолютных величинах (гр.3-гр.2)	В удельных[величинах (гр.5-гр.4)	В % к величинам на начало года (гр.6:гр.2)	В % к изме-нениям итога баланса (гр.6: итог гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мобильные средства (оборотные активы)	1008	1155	48,6	51,6	+147,0	+3,0	+14,6	87,5
в том числе:								
- денежные средства	126	175	6,1	7,8	+49,0	+1,7	+38,9	+29,2
-краткосрочные финансовые вложения	49	49	2,3	2,2	-	-0,1	-	-
- дебиторская задолженность	255	269	12,3	12,0	+14,0	-0,3	+5,5	+8,3
- запасы товарно-материальных ценностей	578	662	27,9	29,6	+84,0	+1,7	+14,5	+50,0
Иммобилизованные средства (внеоборотные активы)	1064	1085	51,4	48,4	+21,0	-3,0	+2,0	+12,5
в том числе:								
- долгосрочные финансовые вложения	170	189	8,2	8,4	+19,0	+0,2	+11,2	+11,3
- основные средства	889	891	42,9	39,7	+2,0	-3,2	+0,2	+1,2

-нематериальные активы	5	5	0,2	0,2	-	-	-	-
БАЛАНС	2072	2240	100,0	100,0	+168,0	0,0	8,1	100,0

Таблица *9.* Пассив сравнительного аналитического баланса

ПАССИВ	Абсолютные величины		Удельные веса, %		Изменения			
	На начало периода	На конец периода	На начало периода (гр.2 : итог гр.2)	На конец периода (гр.3 : итог гр.3)	В абсолютных величинах (гр. 3 – гр.2)	В удельных величинах (гр.5-гр.4)	В % к величинам на начало года (гр.6:гр.2)	В % к изменениям итога баланса (гр.6:итог гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Краткосрочные обязательства	287	301	13,9	13,4	+14,0	-0,5	+4,9	+8,3
Долгосрочные обязательства	210	210	10,1	9,4	-	-0,7	-	-
Собственный капитал	1575	1729	76,0	77,2	+154,0	+1,2	+9,8	+91,7
БАЛАНС	2072	2240	100,0	100,0	+168	0,0	8,1	100,0

Увеличение активов организации за счет иммобилизованных средств было обусловлено к концу отчетного периода практически в основном за счет увеличения долгосрочных инвестиций на 11,3 % из 12,5 % (графа 9).

В конце отчетного периода удельный вес основных средств и вложений иммобилизованных средств уменьшился на 3 % и составил 48,4 % (вместо 51,4 % в начале отчетного периода), а удельный вес мобильных средств (оборотных активов), соответственно, увеличился на эти 3 % и составил 51,6 % (см. табл. 8, графы 7 и 5). К концу отчетного периода увеличился удельный вес наличных денег на 1,7 %, запасов товарно-материальных ценностей на 1,7 % и уменьшился удельный вес дебиторской задолженности на 0,3 %, основных средств на 3,2% (см. табл.8, графа 7).

Как следует из табл. 9, увеличение активов организации на 168 тыс. руб. было обеспечено на 91,7 % ростом собственного капитала, а на 8,3 % покрывалось увеличением краткосрочных обязательств организации (графа 9). При этом, однако, доля активов (имущества) организации, покрываемая собственным капиталом, изменилась к концу отчетного периода незначительно − она увеличилась на 1,2 % (графа 7). Одновременно произошло уменьшение на 0,7 % удельного веса долгосрочного заемного капитала и уменьшение на 0,5 % удельного веса краткосрочной задолженности.

Для детализации обшей картины изменения финансового состояния организации за отчетный период таблица, аналогичная сравнительному аналитическому балансу (см. табл. 8 и 9), может быть построена для каждого из разделов и статей актива и пассива баланса.

Немалый интерес представляет сопоставление данных балансов организации за ряд лет. В этом случае следует обращать внимание на изменение цен. Для сравнения данных за ряд лет необходимо предварительно сделать их корректуру на индекс цен.

8.5. Анализ финансовой устойчивости организации

В условиях рыночной экономики хозяйственная деятельность организации и её развитие осуществляются за счет самофинансирования. В случае недостаточности собственных финансовых ресурсов организация обращается к заемным средствам.

В связи с этим важную аналитическую характеристику финансового положения приобретает финансовая устойчивость предприятия, т. е. его независимость от внешних заемных источников. Увеличение собственных капиталов – это увеличение финансовой устойчивости при условии, что собственные средства предприятия превышают заемные.

Финансовая устойчивость предприятия оценивается как рядом абсолютных, так и относительных показателей (коэффициентов). В разных странах и разными аналитиками применяются различные сочетания этих показателей.

Назначение этих показателей состоит в том, чтобы сориентировать аналитиков на более или менее однозначную оценку финансового состояния предприятия. При этом следует уделять внимание не столько величинам, сколько их сравнению с базовым значением, в качестве которого может выступать средний показатель по отрасли или показатель организации - конкурента (при условии, что эти показатели известны). Зарубежная практика использует также теоретические значения относительных показателей (или диапазоны их изменения), которые в общем случае должны рассматриваться лишь как некоторые ориентиры, с которыми сравниваются показатели анализируемой организации.

Для повышения надежности выводов о финансовом положении организации рекомендуется рассчитывать также изменения относительных показателей данной организации за ряд лет, т. е. рассмотреть их во времени, поскольку в этом случае существует больше гарантий сопоставимости (надежности) данных.

К основным показателям финансовой устойчивости организации относится прежде всего удельный вес общей суммы собственного капитала в итоге всех средств, авансированных организации, т. е. отношение обшей суммы собственного капитана к итогу баланса организации. В зарубежной практике этот относительный показатель получил название *коэффициент автономии*. Очевидно, что чем больше величина коэффициента автономии, тем более благоприятна финансовая независимость организации. Такое состояние достигается у хорошо работающих организаций путем создания всевозможных резервов из балансовой и чистой прибыли или прямого зачисления в собственный капитал

нераспределенной на дивиденды части чистой прибыли, включая ее в статью баланса под названием «нераспределенная прибыль».

Для нашего примера (см. табл. 7 и 8) коэффициент автономии равен:

на начало периода

1575/2072 = 0,760

на конец отчетного периода

1729/2240 = 0,772.

По мнению зарубежных финансистов, желательно, чтобы значение этого коэффициента превышаю величину 0,5, с тем, чтобы сумма собственных средств организации была больше половины всех средств, которыми она располагает (по итогу баланса). В этом случае её кредиторы чувствуют себя спокойно, сознавая, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью организации. Если значение коэффициента автономии становится меньше 0,5, то можно говорить о том, что финансовая автономность и устойчивость организации становятся критическими, хотя не всегда ответ может быть столь однозначным. Соотношение собственного капитала и заемных средств в значительной степени зависит от характера хозяйственной деятельности организации и скорости оборота прежде всего оборотных средств (оборотных активов), здесь требуется соответствующий анализ.

Наряду с определением коэффициента автономии рекомендуется проанализировать *структуру собственного капитала* и оценить ее изменение за отчетный период.

Определенный аналитический интерес представляют также изучение *структуры заемного капитала* и оценка изменений его отдельных статей в отчетном периоде. При анализе долгосрочного заемного капитала особый интерес представляют сроки его востребования кредиторами. В зарубежной практике при анализе финансовой устойчивости предприятия используется еще *коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств,* который рассчитывается путем деления суммы долгосрочных кредитов и займов на величину собственных средств и долгосрочных заемных средств. Коэффициент указывает на долю долгосрочных займов, привлеченных для финансирования активов организации наряду с собственными средствами. По данным таблицы 8 он равен:

на начало отчетного периода 210/(1575 + 210) = 0,118,

на конец отчетного периода 210/(1729 + 210) = 0,108.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется не только составом источников капитала, но и правильностью его вложения в активы предприятия. Эта сторона финансовой устойчивости организации оценивается *показателем чистых мобильных средств.*

В зависимости от источников их образования мобильные средства (оборотные активы) организации принято разделять на две части: переменную часть, образуемую за счет краткосрочной задолженности, и постоянный минимум, образуемый за счет постоянного капитала (т. е. за счет собственного капитала и долгосрочного заемного капитала).

Постоянный минимум мобильных средств называется чистыми мобильными средствами (рис. 14, данные взяты из табл. 7 и 8).

Сумма чистых мобильных средств может быть определена двояко (см. рис. 17.): либо как разница между мобильными активами и краткосрочной задолженностью (1155 - 301 = 854), либо как разница между постоянным капиталом и иммобилизованными активами (1939 – 1085 = 854). Чистые мобильные средства могут быть выражены отрицательным числом в том случае, когда мобильные активы меньше краткосрочной задолженности. Это означает дефицит чистых мобильных средств.

Расчет чистых мобильных средств дает ответ на вопрос, что останется в обороте организации, если погасить сразу всю краткосрочную задолженность.

Чистые мобильные средства – важный показатель финансовой устойчивости организации, его надежности для текущих кредиторов. Необходимость наличия чистых мобильных средств по балансу определяется рядом причин.

Для нормального производства и продаж организация должна постоянно иметь некоторый минимум запасов товарно - материальных ценностей – сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции и т. п. Поэтому в организации должна быть некоторая сумма чистых мобильных средств хотя бы для частичного покрытия минимума запасов.

В экономике часто могут проявляться разные обстоятельства, которые замедляют оборачиваемость оборотных активов и даже почти иммобилизуют последние (например, задержка поступления

дебиторской задолженности). Наличие чистых мобильных средств позволяет организации шире маневрировать в условиях замедления оборачиваемости оборотных активов.

<table>
<tr><th></th><th>АКТИВ</th><th>ПАССИВ</th><th></th></tr>
<tr><td rowspan="2">Мобильные средства (1155)</td><td>Переменная часть (301)</td><td>Краткосрочная задолженность (301)</td><td rowspan="3">Постоянный капитал (1939)</td></tr>
<tr><td>Постоянная часть (чистые мобильные средства) (854)</td><td rowspan="2">Долгосрочный заемный капитал (210)</td></tr>
<tr><td></td><td>Иммобилизованные средства (1085)</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Собственный капитал (1729)</td><td></td></tr>
</table>

Рис. 17. Укрупненная структура баланса предприятия

Наличие чистых мобильных средств позволяет организации легче противостоять обесценению или потере оборотных активов, возникающих, например, в результате банкротства дебитора, порчи материалов или готовой продукции.

Наличие чистых мобильных средств у организации – необходимое условие получения краткосрочного банковского кредита.

Коэффициент, определяющий отношение чистых мобильных средств к итогу мобильных средств на начало и конец отчетного периода, определенным образом характеризует устойчивость структуры мобильных средств, т. е. той части актива баланса, которая подвержена наиболее частым изменениям в текущей деятельности организации. Этот коэффициент, как следует из зарубежной практики, не должен опускаться ниже 0.5. Для нашего примера коэффициент чистых мобильных средств в мобильных средствах организации равен:

на начало отчетного периода

721/1008 = 0,715,

на конец отчетного периода

854/1155 = 0,740.

В свою очередь, при анализе финансового состояния организации в составе чистых мобильных средств определяют

величину *собственных чистых мобильных средств* (или собственный оборотный капитал), которая представляет собой разницу между оборотными активами и всей задолженностью (краткосрочная задолженность плюс долгосрочные заемные средства) организации [1155 - (301 + 210) = 644] или разницу между собственным капиталом и необоротными активами (1729 - 1085 = 644) (см. рис. 17).

Наличие у организации значительных сумм собственного оборотного капитала (собственных чистых мобильных средств) в случаях особой необходимости позволяет перераспределить собственный капитал в сторону увеличения его вложений в основной капитал. Поэтому при анализе финансовой устойчивости предприятия необходимо оценить *структуру распределения собственного капитала*.

Анализ структуры распределения собственного капитала на основе определения удельного веса собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала позволяет оценить, какая часть собственных капиталов организации не закреплена в ценностях иммобильного характера и находится в форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами. Отношение собственного оборотного капитала к общей сумме собственного капитала получило название *коэффициент маневренности.* По поводу этого показателя проф. Н. Р. Вейцман отмечал: «Наличие высокого коэффициента маневренности в определенной степени ослабляет опасность, с которой связано владение быстро устаревшими оборудованием и машинами, особенно в условиях недогрузки и быстрого морального износа основного капитала».

Коэффициент маневренности должен быть достаточно высоким, убеждая тем самым учредителей организации (акционеров) в том, что менеджеры проявляют достаточную гибкость в использовании собственных средств организации. Для данных нашего примера (см. табл. 7 и 8) коэффициент маневренности равен:

на начало периода

511/1575 = 0,324,

на конец периода

644/1729 = 0,372.

В процессе анализа финансовой устойчивости организации выполняется также сравнение основного капитала (стоимости

основных средств) с собственным капиталом (собственными средствами) предприятия. В нашем примере (см. табл. 7 и 8) *коэффициент основного капитала в собственном капитале организации* равен:

на начало отчетного периода

(823 + 66 + 5)/1575 = 0.568,

на конец отчетного периода

(825 + 66 + 5)/1729 = 0,518.

Если сумма двух коэффициентов (коэффициента маневренности и коэффициента основного капитала в собственном капитале предприятия) превышает 1, то это означает, что не вся сумма основного капитала покрывается собственным капиталом. Величина, превышающая 1, представляет долю основного капитала, покрываемую заемными средствами.

О рациональном размещении капиталов в ходе анализа делают выводы не только на основе покрытия всеми источниками средств активов организации, но также и опираясь на *структуру актива баланса организации* в целом и ее отдельных аналитических группировок. Особый интерес в этом отношении представляет определение удельного веса реального основного капитала в общем итоге средств, вложенных в активы организации, так как этот показатель служит ориентиром в оценке масштабов предпринимательской деятельности организации, ее принадлежности к той или иной отрасли производства.

Коэффициент реального основного капитала в активах организации должен быть близким к величине 0,5. Для нашего примера (см. табл. 8 и 9) этот коэффициент равен:

на начало периода

(823 + 66)/2072 = 0,429.

на конец периода

(825 + 66)/2240 = 0,397.

Значительный интерес для оценки финансовой устойчивости организации представляет отношение суммы накопленной амортизации к первоначальной стоимости всего основного капитала, включая и нематериальные активы (*коэффициент накопления амортизации*). Этот показатель свидетельствует об интенсивности высвобождения средств, вложенных в основной капитал. В нашем случае он равен:

на начало отчетного периода
170/(993 + 66 + 5) = 0,160 или
170/[(170 + 823) + 66 + 5] = 0,160,
на конец отчетного периода
220/(1045 + 66 + 5) = 0.197, или
220/[(220 + 825) + 66 + 5] = 0,197.

Цифры 170 и 220 – это величины износа основных средств и нематериальных активов, соответственно, на начало и на конец анализируемого периода (данные из приложения к бухгалтерскому балансу, форма № 5).

В таблице 9 приведены обобщенные результаты расчетов коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость рассматриваемого в качестве примера геологической организации.

По результатам данного раздела финансового состояния геологической организации можно сделать следующие выводы.

Безусловно, наиболее важным коэффициентом, характеризующим финансовую устойчивость организации, является коэффициент автономии. Его значения свидетельствуют о том, что финансовая устойчивость и автономность организации в отчетном периоде не только увеличилась, но и имеет весьма благоприятное состояние. Величина этого коэффициента и на начало, и на конец отчетного периода (0,760 и 0,772) значительно превышает его критическую величину, равную 0,5.

Таблица 10. Показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации

Наименование показателей	На начало периода	На конец периода	Отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Коэффициент автономии	0,760	0,772	+0,012	1,58
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,118	0,108	-0,01	-8.47
Коэффициент чистых мобильных средств в мобильных средствах предприятия	0,715	0,740	+0,025	3,50
Коэффициент маневренности	0,324	0,372	+0,048	14,81

Коэффициент основного капитала в собственном капитале предприятия	0,568	0,518	-0,05	-8,80
Коэффициент реального основного капитала в активах предприятия	0,429	0,397	-0,032	-7,46
Коэффициент накопления амортизации	0,160	0,197	+0,037	23,12

Среди привлеченных средств у организации совершенно недостаточная сумма долгосрочного заемного капитала. Кроме того, его доля в сумме всех заемных средств организации за отчетный период сократилась (см. табл. 8). Снижается и коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (с 0,118 до 0,108). Его величина на отчетную дату, равная всего 0,108, означает, что каждый рубль долгосрочных вложений в активы предприятия только на 10,8 коп. финансируется из заемных источников.

В отчетном периоде у организации не только не было дефицита чистых мобильных средств, но оно их имело в значительной сумме, которая к тому же увеличилась к концу периода с 721 (1008–287) до 854 тыс. руб. Это подтверждается и ростом коэффициента чистых мобильных средств в мобильных средствах предприятия с 0,715 до 0,740. Его величина, превышающая и на начало, и на конец отчетного периода теоретическое значение, равное 0,5, свидетельствует о весьма благополучном положении как с наличием чистых мобильных средств, их необходимой долей в общей сумме мобильных средств, так и с устойчивостью структуры мобильных средств.

Как следует из анализа (см. табл. 8 и 9), организация имеет собственные чистые мобильные средства, величина которых выросла к концу отчетного периода с 511 (1008 - 287 - 210) до 644 тыс. руб. Коэффициент маневренности у предприятия достаточно высок и продолжает расти высокими темпами. Это значит, что более 1/3 части собственного капитала организации не закреплено в ценностях иммобильного характера и находится в форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами. Рост коэффициента маневренности повысил финансовую устойчивость организации в отчетном периоде.

Из анализа изменения коэффициента основного капитала в собственном капитале организации следует, что доля основного капитала в собственном капитале за отчетный период сократилась на 8,8 % (с 0,568 до 0,518). При этом весь основной капитал организации покрывается собственным капиталом, так как сумма коэффициента маневренности и коэффициента основного капитала в собственном капитале и на начало, и на конец отчетного периода меньше 1.

Коэффициент реального основного капитала (реальных основных средств) в активах организации в нашем примере снизился на 0,032 единицы и находится к концу отчетного периода на крайне низком уровне – 0,397. Для промышленных предприятий эта величина должна, по крайней мере, превышать 0,5. Коэффициент реального основного капитала в активах организации намного ниже критической отметки. Такой низкий коэффициент недопустим, и организации нужно изыскать средства прежде всего среди долгосрочных заемных источников для исправления положения со своим производственным потенциалом, а значит – и для повышения своей финансовой устойчивости.

Коэффициент накопления амортизации указывает на то, что только 16,0 % первоначальной стоимости основного капитала было погашено амортизационными отчислениями на начало отчетного периода, а к концу отчетного периода величина этого коэффициента выросла на 23,12 % и составила 0,197. Такое положение объясняется, видимо, тем, что организация имеет новые основные средства.

8.6. Анализ платежеспособности (ликвидности) организации

Платежеспособность – важнейший фактор, характеризующий финансовое положение организации. Оценка платежеспособности производится прежде всего по данным отчетного баланса.

Платежеспособность может быть определена как способность геологической организации к быстрому погашению своих долгов. Она оценивается на основе характеристики ликвидности. *Ликвидность баланса* определяется как степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От

ликвидности баланса следует отличать *ликвидность активов*, которая определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше его ликвидность.

Необходимость *в анализе ликвидности баланса* возникает в условиях рынка в связи с усилением жесткости финансовых ограничений и необходимостью давать оценку *кредитоспособности* организации, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, *активы организации* разделяются на следующие группы:

А1 – наиболее ликвидные активы (все статьи денежных средств + краткосрочные финансовые вложения)

А1 = стр. 1250 + стр. 1240

А2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)

А2 = стр. 1230

А3 – медленно реализуемые активы (статьи раздела 2 актива баланса, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более, чем через 12 мес. после отчетной даты и прочие оборотные активы).

А3 = стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1260

А4 – трудно реализуемые активы (статьи раздела 1 актива баланса) – внеоборотные активы

А4 = стр. 1100

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)

П1 = стр. 1520

П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы)

П2 = стр. 1510 + стр. 1540 + стр. 1550

П3 – долгосрочные пассивы (раздел 4 пассива)

П3 = стр. 1400

П4 – постоянные пассивы или устойчивые пассивы (раздел 3, а также доходы будущих периодов). Если у организации есть убытки, то они вычитаются.

П4 = стр.1300 + стр.1530

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А1 ≥ П1>; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4.

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами (краткосрочными долгами) позволяет выяснить *текущую ликвидность*. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными обязательствами предприятия отражает *перспективную ликвидность*. Текущая ликвидность свидетельствует о текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия, т. е. на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих платежей и поступлений.

Исходя из соотношений приведенных групп по активу и пассиву, ликвидность баланса рассматриваемого в качестве примера хозяйствующего субъекта можно охарактеризовать (табл. 10) как достаточную, т. е. баланс организации абсолютно ликвиден.

Приводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приблизительным. Более детальным является *анализ платежеспособности* организации при помощи финансовых коэффициентов или относительных показателей.

Исключительно важное значение для оценки платежеспособности организации имеет *коэффициент покрытия*. Этот показатель характеризует отношение мобильных средств и краткосрочной задолженности. Теоретическая величина этого коэффициента должна превышать 2. На самом деле, под влиянием

форм расчетов, оборачиваемости оборотных средств, отраслевых и иных особенностей организации вполне удовлетворительные результаты могут оказаться и при значительно меньшем (но обязательно превышающем единицу) значении общего коэффициента покрытия. Так, организации с небольшими производственными запасами могут успешно работать и при коэффициенте покрытия, приближающемся к 1, а для организаций с большими производственными запасами или продающих свой продукт в кредит такая ситуация может привести к банкротству.

В нашем примере коэффициент покрытия составил:

на начало периода

1008/287 = 3,51,

на конец периода

1155/301 = 3,84.

Другими словами, платежеспособность организации (текущую) можно признать высоко обеспеченной.

Для уточнения оценки платежеспособности геологической организации важно также проанализировать *структуру мобильных средств*, так как степень ликвидности

Таблица 11. Анализ ликвидности баланса

Актив	Расчет	На начало года	На конец года	Пассив	Расчет	На начало года	На конец года	Платежный излишек или	
								на начал	на конец
1. Наиболее ликвидные активы ($А_1$)	Стр.1250+ стр. 1240	175	224	1. Наиболее срочные обязательства ($П_1$)	Стр.1520	100	110	+75	+114
2. Быстрореализуемые активы ($А_2$)	Стр. 1230	255	269	2. Краткосрочные пассивы ($П_2$)	Стр. 1510+ стр.1540 + стр. 1550	187	191	+68	+78

3. Медленно реализуемые активы ($А_3$)	Стр.1210+ 1220+ +1260	578	662	3. Долгосрочные пассивы ($П_3$)	Стр.1400	210	210	+368	+452
4. Труднореализуемые активы ($А_4$)	Стр. 1100	1064	1085	4. Постоянные пассивы ($П_4$)	Стр. 1300+ стр.1530	1575	1729	-511	-644
БАЛАНС	Стр. 1600	2072	2240	БАЛАНС	1700	2072	2240	-	-

(возможность обращения в деньги) разных их видов далеко не одинаковая. Поэтому в анализе следует определить удельные веса отдельных статей мобильных средств в итоговой их величине и проследить изменения удельных весов за определенный (или отчетный) период времени. Если, допустим, удельный вес денежных средств и дебиторской задолженности падает, а удельный вес товарно-материальных ценностей возрастает, то, очевидно, текущая платежеспособность предприятия снижается. В процессе анализа структуры мобильных средств определенный интерес представляет (если позволяет отчетность) разложение общей суммы запасов товарно-материальных ценностей на составные ее части (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары, предназначенные для продажи без переработки и др.), определение изменения их удельного веса за отчетный период и оценка степени их ликвидности.

Наиболее ликвидными статьями мобильных средств являются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Полезным является сопоставление этой наиболее ликвидной части мобильных средств с краткосрочной задолженностью. Это соотношение называется *коэффициентом абсолютной ликвидности*. Он отвечает на вопрос, какую часть своих краткосрочных долгов организация способно оплатить на день составления баланса. Если в публикуемой отчетности организации имеется расшифровка структуры краткосрочной задолженности по срокам ее востребования, то это повышает аналитическую ценность

коэффициента абсолютной ликвидности, так как можно определить гарантии погашения краткосрочных долгов с учетом времени (так как не по всем долгам на день составления баланса наступает срок платежа). Значение коэффициента абсолютной ликвидности признается теоретически достаточным, если эта величина равна 0,2–0,25.

В нашем примере коэффициент абсолютной ликвидности равен:

к началу отчетного года

175/287 = 0,61,

к концу года

266/301 = 0,88,

что в значительной степени превышает его теоретически достаточную величину.

Ликвидность средств, вложенных в дебиторскую задолженность, зависит от скорости платежного документооборота в банках страны, своевременного оформления банковских документов, сроков предоставления коммерческого кредита, платежеспособности предприятий и др. Если на покрытие краткосрочной задолженности мобилизовать средства дебиторской задолженности, можно получить так называемый *промежуточный коэффициент покрытии*. Он равен частному от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и дебиторской задолженности на сумму краткосрочных обязательств организации. Теоретически оправданные оценки этого коэффициента лежат в диапазоне 0,7-0.8. Однако и высокое значение этого коэффициента (более 1) не желательно, так как это свидетельствует о невысокой эффективности использования денежных средств.

К началу отчетного периода в нашем примере геологическая организация подошла с промежуточным коэффициентом покрытия, немного большим его теоретически признанного значения:

(126 + 49 + 255)/287 = 1,50.

К концу отчетного периода этот коэффициент увеличился и составил:

(175 + 49 + 269)/301 = 1,64.

При расчете коэффициента промежуточного покрытия для уточнения состояния платежеспособности следует принимать во внимание длительность коммерческого кредита при закупках товарно-материальных ценностей и продажах продукции

организации. Если отчетность организации позволяет, то сроки коммерческого кредита, предоставляемого поставщиками, определяются путем сопоставления среднего остатка задолженности кредиторам с оборотами по закупкам материальных ценностей.

Определенный интерес для оценки платежеспособности организации имеет расчет среднегодовой нормы амортизации. Он позволяет определить скорость обращения вложений в основной капитал в ликвидную форму. По величине этого показателя можно судить о том, как возрастает свободная денежная наличность у организации в связи с накоплением (по мере ее работы) амортизационных сумм. Для того чтобы оценить скорость накопления амортизации, следует вычислить среднюю норму амортизационных отчислений за отчетный период. Ее получают путем деления суммы амортизационных отчислений за отчетный период на первоначальную стоимость основных средств в начале этого периода.

В нашем примере амортизационные отчисления за отчетный период составили 50 тыс. руб. (220-170), а первоначальная стоимость основного капитала в начале периода – 1064 тыс. руб. (993 + 66 + 5). Средняя норма амортизации равна:

(50/1064) * 100 % = 4,7 %.

Накопление амортизации, которое является в нашем примере весьма низким, представляет собой один из постоянных источников пополнения денежной наличности организации. И если рассчитанная нами норма амортизации в следующем году не снизится, то денежная наличность организации ежемесячно будет пополняться как минимум на

(1116*4,7 %)/(100*12) = 4.37 %.

В дополнение к оценке накопления амортизации оценивается *состав и структура основных производственных фондов*. Известно, что для разных составляющих основных производственных фондов устанавливаются разные нормы и сроки амортизации. Для геологических организаций характерно, с одной стороны, наличие большой доли активной части основных фондов (в среднем на долю машин и оборудования приходится 31,2 %, на долю транспортных средств – 14,4 %), с другой стороны, – существенной доли сооружений (около 25 %). Достаточно большая доля сооружений – эстакад, навесов, мостов, дорог и т. п. обусловлена проведением

геологоразведочных работ в необжитых районах, где требуется создание соответствующей инфраструктуры. В то же время следует учитывать при установлении среднегодовой нормы амортизации и оценке интенсивности высвобождения средств, вложенных в основных фонды геологоразведочных организаций, что структура основных производственных фондов у них неодинакова и зависит от специализации деятельности.

При проведении региональных и геолого-поисковых работ преобладают геофизические и другие приборы и инструменты, транспортные средства, полевой геологический инвентарь. Если осуществляются разведочные работы, основные производственные фонды представлены буровой и горнопроходческой техникой, передвижными электростанциями, металлообрабатывающими и другими станками для ремонта.

Таким образом, состав и структура основных производственных фондов непосредственно влияют на среднегодовую норму амортизации и интенсивность высвобождения средств, вложенных в основной капитал.

В табл. 12. приведены обобщенные результаты расчетов коэффициентов, характеризующих платежеспособность предприятия.

Таблица 12. Показатели, характеризующие платежеспособность предприятия

ПОКАЗАТЕЛИ	На начало периода	На конец периода	ОТКЛОНЕНИЕ	
			абсолютное	относительное, %
Коэффициент покрытия	3,51	3,84	0,33	9,40
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,61	0,88	0,27	44,26
Промежуточный коэффициент покрытия	1,50	1,64	0,14	9,33

Как следует из данных таблицы 12, платежеспособность у геологической организации весьма благополучная.

8.7. Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность является составной частью оборотных средств организации. Продажа продукции, работ и услуг другой организации может осуществляться за наличный расчет и в кредит. Неоплаченные счета за поставленную продукцию, работы и услуги (счета к получению) составляют большую часть дебиторской задолженности. По существу, дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств организации.

Дебиторская задолженность имеет двоякую природу: с одной стороны, ее рост может свидетельствовать об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности, с другой – неоправданная дебиторская задолженность, превышающая некоторый предел, может привести к потере ликвидности и остановке деятельности организации.

Анализ состояния дебиторской задолженности необходим для успешного управления ею и предполагает, прежде всего, установление доли дебиторской задолженности в оборотном капитале и ее изменения за исследуемый период, а также оборачиваемости средств в расчетах. В анализе дебиторской задолженности исследуются и другие аспекты дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность анализируется с помощью следующих показателей:

– *доли дебиторской задолженности в общем объеме мобильных активов (оборотных средств), т. е. отношения дебиторской задолженности к мобильным активам, выраженного в процентах;*

– *оборачиваемости дебиторской задолженности, т. е. отношения выручки от реализации продукции к дебиторской задолженности;*

– *периода погашения дебиторской задолженности, т. е. отношения продолжительности анализируемого периода в днях к оборачиваемости дебиторской задолженности;*

– *доли сомнительной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, т. е. отношения сомнительной дебиторской задолженности к дебиторской задолженности, выраженного в процентах, а также с помощью ряда других показателей.*

Анализ дебиторской задолженности осуществляется на основе данных бухгалтерской отчетности, помещаемых в формах № 1, № 2 и № 5.

В общем случае, чем выше показатель доли дебиторской задолженности в сумме мобильных активов, тем менее мобильна структура имущества организации. В то же время рост доли дебиторской задолженности может свидетельствовать об активной стратегии использования в организации товарных ссуд для потребителей его продукции и услуг. Кредитуя потребителей, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода в расчете на формирование устойчивого круга надежных партнеров. При снижении доли дебиторской задолженности важно установить, не является ли это следствием списания ее на убытки и имеются ли соответствующие оправдательные документы.

В нашем примере (см. данные табл. 8), доля дебиторской задолженности в общем объеме мобильных средств составила:

на начало периода (255/1008)* 100 % = 25,3 %,

на конец периода (269/1155)*100 % = 23,3 %.

Изучение данных бухгалтерского баланса позволяет заключить, что на предприятии отсутствуют убытки как на начало, так и на конец периода, поэтому списание убытков не может являться причиной снижения доли дебиторской задолженности.

Другие причины уменьшения доли дебиторской задолженности могут заключаться, например, в погашении задолженности дебиторами на конец периода, в увеличении производственных запасов и др.

Особенно важное значение в анализе дебиторской задолженности имеет определение оборачиваемости и периода погашения дебиторской задолженности. Известно, что в течение операционного цикла финансовые ресурсы предприятия омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Сокращение операционного цикла может быть осуществлено как за счет ускорения производственного цикла, так и за счет ускорения оборачиваемости

дебиторской задолженности. Высвобождающиеся при этом финансовые средства означают экономию ресурсов предприятия, повышение его деловой активности.

Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности отражает, сколько финансовых циклов совершает дебиторская задолженность за анализируемый период. Ускорение оборачиваемости во времени рассматривается как положительная тенденция. Одновременно показатель свидетельствует о расширении или сужении коммерческого кредита, который предоставляет предприятие своим покупателям.

В примере оборачиваемость дебиторской задолженности (данные о выручке берутся из формы № 2) составила:

на начало периода 14280/255 = 56,0,

на конец периода 14257/269 = 53,0.

Оборачиваемость в нашем примере уменьшилась: вместо 56 оборотов на начало периода дебиторская задолженность на конец периода совершила 53 оборота. Уменьшение числа оборотов приводит к привлечению на предприятие дополнительных финансовых ресурсов.

Парным показателю оборачиваемости дебиторской задолженности является период погашения дебиторской задолженности в днях. Сокращение периода оборачиваемости дебиторской задолженности (финансового цикла) освобождает для предприятия дополнительные финансовые ресурсы и позволяет экономить на издержках.

Для примера период погашения дебиторской задолженности (анализируемый период принят в 365 дней) составил:

на начало периода 365/56 = 6,517 дней,

на конец периода 365/53 = 6,546 дней.

Увеличение периода погашения дебиторской задолженности на предприятии приводит к росту соответствующих процентных издержек и повышает риск непогашения дебиторской задолженности.

Значительный интерес в анализе дебиторской задолженности представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. В этой связи выделяется понятие сомнительной дебиторской задолженности – задолженности, срок погашения которой уже наступил, а дебитор все еще не погашает ее.

Расчет доли сомнительной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности может производиться на основе данных формы № 5 – приложения к бухгалтерскому балансу предприятия.

Допустим, для нашего примера наличие просроченной дебиторской задолженности на конец анализируемого периода определяется в размере 30. Таким образом, доля сомнительной задолженности на предприятии составит:

на начало периода – 0;

на конец периода (30/269)* 100 % = 11,1.

Поскольку вся просроченная задолженность характеризуется длительностью свыше 3 месяцев, велика вероятность отнесения этой суммы дебиторской задолженности к разряду безнадежных и в конечном итоге – на убытки предприятия.

Контроль состояния дебиторской задолженности является неотъемлемой частью ее анализа и включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Возможны разные группировки. Прежде всего, дебиторская задолженность может разделяться на задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. В принципе для цели анализа можно сгруппировать дебиторскую задолженность по срокам возникновения в днях: 0–30; 31–60; 61–90; 91 – 120, свыше 120 дней. Для такой группировки данных внешней отчетности недостаточно и следует обращаться к данным внутреннего учета, ведущегося на предприятии, в том числе к данным аналитического учета и сведениям, которые содержатся в договорах о купле-продаже, поставке и других, заключенных с дебиторами.

Выводы, сделанные из анализа дебиторской задолженности по срокам образования, используются при изучении и формировании кредитной политики предприятия.

Существует эмпирическая зависимость доли безнадежных долгов от продолжительности периода погашения обязательств. По данным Министерства торговли США, к разряду безнадежных в общей сумме дебиторской задолженности относятся: 4 % долгов со сроком погашения до 30 дней; 10 % – до 31-60 дней; 17 % – до 61–90 дней; 26 % – до 91 – 120 дней. При дальнейшем увеличении срока погашения на очередные 30 дней доля безнадежных долгов повышается на 3-4 %.

Поскольку возникновение сомнительной (просроченной) дебиторской задолженности и безнадежных долгов существенно ухудшает финансовое состояние предприятия, предприниматели должны обращать особое внимание на платежеспособность покупателей, рассчитывать резерв по сомнительным долгам, страхуя таким образом соответствующие риски, а также разрабатывать тактику и стратегию работы с фактически и потенциально неплатежеспособными покупателями.

В настоящее время согласно действующему Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ предприятия формируют резерв по сомнительным долгам на основе проведенной инвентаризации дебиторской задолженности, которая не погашается в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Анализ дебиторской задолженности дополняется анализом кредиторской задолженности.

Показатели и в целом методика анализа кредиторской задолженности аналогична анализу дебиторской задолженности.

Это означает, что для проведения анализа рассчитываются:

– доли кредиторской задолженности в общем объеме как краткосрочной задолженности, так и в общем объеме обязательств;

– оборачиваемость кредиторской задолженности, т. е. устанавливается отношение выручки от реализации продукции к кредиторской задолженности;

– период погашения кредиторской задолженности путем отнесения продолжительности анализируемого периода в днях к оборачиваемости кредиторской задолженности и некоторые другие показатели, детализирующие характеристику кредиторской задолженности предприятия.

Все рассчитанные показатели рассматриваются в динамике.

Важным аспектом анализа дебиторской и кредиторской задолженностей является их сопоставление. В мировой учетноаналитической практике такое сопоставление – обычный и распространенный прием анализа. Следует учесть, что финансовый цикл может быть сокращен не только за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, но и за счет некоторого замедления оборачиваемости кредиторской

задолженности, однако не носящего критического характера для финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

В целом для улучшения финансового состояния предприятия необходимо:

– выдерживать оптимальное соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностями; иметь в виду, что существенное превышение дебиторской задолженности приводит к привлечению заемных источников финансирования и снижает финансовую устойчивость предприятия;

– увеличивать количество заказчиков, снижая риск, связанный с монопольным заказчиком, одновременно ориентируясь на информацию об их кредитоспособности;

– варьировать условия оплаты товаров. предусмотренных в контрактах, для снижения риска непогашения дебиторской задолженности;

– анализировать данные о резервах по сомнительным долгам и фактическим потерям, связанным с непогашением дебиторской задолженности;

– своевременно выявлять те виды дебиторской задолженности, которые могут перейти в категорию сомнительных долгов.

Анализ состояния производственных активов

Производственные запасы, так же как и дебиторская задолженность, являются одной из составляющих оборотных средств предприятия. Они включают сырье и материалы, незавершенное производство, готовую продукцию и прочие запасы.

Создание запасов на предприятии обусловлено естественным кругооборотом оборотных средств при осуществлении производственной деятельности. Запасы относятся к наименее ликвидным текущим активам предприятия. Однако ликвидность их составляющих частей неодинакова и изменяется от наименее ликвидных сырья и материалов к более ликвидной готовой продукции.

Анализ состояния производственных запасов, так же как и анализ дебиторской задолженности, предполагает установление доли этого вида оборотных средств в обшей их сумме и ее изменения за исследуемый период, а также оборачиваемости производственных запасов и расчет ряда других показателей.

Производственные запасы анализируются на основе следующих показателей:

– доли производственных запасов в общем объеме оборотных средств, т. е. отношения производственных запасов к оборотным активам, выраженного в процентах;

– оборачиваемости производственных запасов, т. е. отношения себестоимости реализованной продукции к величине производственных запасов;

– периода обращения производственных запасов (срок хранения), т. е. отношения продолжительности анализируемого периода в днях к оборачиваемости производственных запасов;

– коэффициента накопления, т. е. отношения суммы сырья, материалов и незавершенного производства к сумме готовой продукции и товаров.

В общем случае, чем выше показатель доли производственных запасов в сумме оборотных средств, тем менее мобильна структура имущества предприятия.

Известно, что для определенной отрасли деятельности характерна своя структура оборотных средств. Геологоразведочные работы ведутся, как правило, в необжитых районах, отдаленных от обычных путей снабжения. Это обстоятельство вынуждает геологические предприятия иметь значительные текущие и страховые запасы, а при невозможности круглогодичной транспортировки грузов – осуществлять досрочный завоз материалов к месту потребления, т. е. создавать сезонные запасы.

Таким образом, в подавляющем числе геологических предприятий основная часть оборотных средств представлена производственными запасами (до 60 %), что снижает мобильность структуры имущества геологоразведочного предприятия по сравнению с промышленностью в целом.

Тем не менее, следует иметь в виду, что рост доли производственных запасов в общем объеме оборотных активов при росте цен на сырье и материалы может свидетельствовать о стратегии, рассчитанной на снижение издержек в будущем. Такая стратегия может быть принята, если сочетается с наличием повышенного спроса на готовую продукцию и сформированным портфелем заказов на нее.

В нашем примере (см. данные табл. 8) *доля производственных запасов в общем объеме мобильных средств* составила:

на начало периода (578/1008)* 100 % = 57,3 %,

на конец периода (662/1155)*100 % = 57,7 %.

Формируя запасы, предприятие иммобилизует определенную часть своих денежных средств. Поэтому оборачиваемость производственных запасов является важным аспектом анализа их состояния.

Поскольку производственные запасы учитываются, как правило, по стоимости их приобретения, для расчета оборачиваемости применяется не выручка от реализации, а себестоимость реализованной продукции.

В целом, чем выше показатель оборачиваемости производственных запасов, тем меньше денежных средств связано в этой наименее ликвидной части оборотных активов, тем более ликвидную структуру имеют эти активы и тем устойчивее финансовое состояние предприятия. Особенно актуально повышение оборачиваемости и снижение запасов при наличии большой кредиторской задолженности у предприятия. В этом случае давление кредиторов может ощутиться прежде, чем можно что-либо предпринять с запасами, особенно при неблагоприятной конъюнктуре.

Для примера *оборачиваемость производственных запасов* рассчитана на основе данных о себестоимости реализованной продукции (помещаемых в форме № 2 бухгалтерской отчетности) и данных таблицы 8:

на начало периода 9996/578 = 17,4,

на конец периода 9689/662 = 14,6.

В этом примере оборачиваемость производственных запасов на конец периода снижается, что может быть обусловлено, например, отсутствием (или снижением) спроса на готовую продукцию или увеличением доли запасов в части сырья и материалов, а также другими причинами.

Анализ и оценка оборачиваемости производственных запасов производится как в отношении производственных запасов в целом, так и с помощью частных показателей оборачиваемости, т. е. оборачиваемости по отдельным элементам производственных запасов.

Структура *частных показателей оборачиваемости* и времени обращения (хранения) та же, что и для производственных запасов в целом. В числителе частного показателя находится себестоимость реализованной продукции, в знаменателе – стоимость анализируемого элемента производственных запасов (например, сырья и материалов). Необходимость анализа и оценки с помощью частных показателей определяется тем, что скорость оборота производственных запасов зависит от того, с какой скоростью каждый их элемент (сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция) переходит из одной функциональной формы в другую.

Здесь следует остановиться на особенности состава производственных запасов геологического предприятия. Напомним, что основной задачей геологоразведочной деятельности является оказание производственных услуг обществу в виде геологического изучения недр. В отличие от промышленности и строительства в составе производственных запасов геологического предприятия отсутствуют сырье, основные материалы и полуфабрикаты, идущие на изготовление продукции, основой которой являются сырье и т. п. Материалы, используемые геологическим предприятием, носят вспомогательный характер. Они или «потребляются» основными фондами (например, смазочные материалы, топливо), или содействуют процессу производства геологоразведочных работ (например, кабельные изделия при геофизических исследованиях; крепежный лес и взрывчатые вещества при проходке горных выработок).

На геологическом предприятии, так же как и на предприятиях иной отраслевой направленности, в составе производственных запасов присутствуют такие элементы, как незавершенное производство и готовая продукция. Незавершенное производство – это стоимость произведенных в процессе осуществления геологического задания работ и исследований, которые не могут быть предъявлены заказчику к оплате до завершения геологического задания в целом или его этапа.

Необходимо пояснить, что выполнение геологического задания продолжительно во времени, иногда до нескольких лет. Если оплачивать геологоразведочные работы по конечному результату, у исполнителя будут «омертвляться» значительные средства в элементе

«незавершенное производство». Это. безусловно, замедляет движение финансовых ресурсов при выполнении геологического задания. Поэтому для ускорения движения финансовых ресурсов работы, производимые по геологическому заданию, оплачиваются по мере их выполнения в соответствии с этапом, предусмотренным проектом работ.

Однако даже при поэтапной оплате выполненных геологоразведочных работ длительность одного оборота незавершенного производства составляет 30–35 дней, при средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств геологического предприятия в 100–120 дней и оборачиваемости оборотных средств – 3–3,5 оборота. Для сравнения: в промышленности в целом продолжительность одного оборота оборотных средств составляет 35-40 дней, а оборачиваемость равна в среднем 8–10 оборотам.

Следует также подчеркнуть, что незавершенное производство на геологическом предприятии имеет место и в подсобно-вспомогательных подразделениях, когда изготовляемые ими изделия по техническим условиям еще не могут быть сданы на склад готовой продукции.

К готовой продукции геологического предприятия можно отнести выполненные, но еще не оплаченные заказчиками работы, а также готовую продукцию промышленного производства (ремонтно-механических мастерских и других аналогичных подразделений).

Определение частных показателей, характеризующих состояние производственных запасов, дает дополнительную информацию для анализа. Так, повышение оборачиваемости сырья и материалов (снижение времени обращения сырья и материалов), может свидетельствовать о недостатке данной части оборотных средств на предприятии, что в дальнейшем может сдерживать развитие бизнеса. Повышение оборачиваемости готовой продукции может означать повышение спроса на продукцию предприятия, снижение оборачиваемости – затоваривание готовой продукции в связи со снижением спроса, иные трудности со сбытом.

В нашем примере стоимости элементов производственных запасов (данные формы № 1 бухгалтерской отчетности) следующие:

	На начало периода	На конец периода
Сырье и материалы	449	500
Незавершенное производство	12	15
Готовая продукция	117	152

Тогда частные показатели оборачиваемости производственных запасов будут равны:

	На начало периода	На конец периода
Сырье и материалы	9996/449 = 22,3	9689/500 = 19,4
Незавершенное производство	9996/12 = 833,0	9689/15 = 646,0
Готовая продукция	9996/117 = 85,4	9689/152 = 63,7

Анализируя оборачиваемость производственных запасов с учетом данных частных показателей оборачиваемости, можно отметить, что предварительный вывод о снижении спроса на готовую продукцию подкрепляется снижением показателя ее оборачиваемости, так же как предположение об увеличении доли запасов в части сырья и материалов подтверждается снижением их оборачиваемости на конец периода.

Период обращения производственных запасов характеризует продолжительность цикла, в течение которого запасы превращаются в наличные денежные средства. Сокращение времени обращения означает ускорение обращения, которое имеет положительный эффект.

При увеличении времени обращения производственных запасов можно предположить их потенциальный моральный износ. В то же время увеличение времени обращения оправдано в том случае, например, когда ожидается повышение цен на сырье, материалы, полуфабрикаты.

Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением денежных средств в оборот, а замедление – отвлечением их из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в запасах, иначе – иммобилизацией собственных оборотных средств.

Сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот (или отвлеченных из оборота), рассчитывается по формуле:

ΔвС = (в1 – в0)*т1 = Δв*m1 ,

где ΔвС – сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот, если ΔвС < 0, либо сумма отвлеченных из оборота средств, если ΔвС > 0;

в0 – время обращения запасов в днях в базисном периоде;

в1 – время обращения запасов в днях в отчетном периоде;

т1 – однодневный оборот в отчетном периоде.

Для нашего примера период обращения производственных запасов в днях составляет:

На начало периода 365/17,4 = 21,0 дней.

(базисный период)

На конец периода 365/14,6 = 25.0 дней.

(отчетный период)

Для расчета средств, отвлеченных из оборота в связи со снижением оборачиваемости и увеличением продолжительности одного оборота (в днях) производственных запасов, определим значение однодневного оборота в отчетном периоде:

т1 = 9689/365 = 26,54.

Таким образом, сумма отвлеченных из оборота средств в примере составит:

ΔвС = (25 - 21)*25,54 = 102,16.

Коэффициент накопления, который также определяется при анализе производственных запасов, характеризует наряду с долей производственных запасов в общей сумме оборотных средств уровень мобильности производственных запасов. При оптимальном варианте он должен быть меньше единицы.

Для расчета коэффициента накопления, помимо данных о сырье и материалах, незавершенном производстве и готовой продукции, привлекаются данные о товарах, имеющихся в форме № 1 бухгалтерской отчетности.

Таким образом, коэффициент накопления равен:

на начало периода (449 + 12)/117 = 3,94 > 1;

на конец периода (500 + 15)/152 = 3,39 > 1.

Можно сделать вывод, что уровень мобильности производственных запасов на предприятии как на начало, так и на конец периода не является оптимальным.

8.8. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Анализ финансового состояния предприятия будет неполным без анализа финансовых результатов его деятельности.

Важнейшим показателем финансовых результатов деятельности предприятия является прибыль. Являясь целью и движущим мотивом производства, прибыль определяется как разность между доходами и расходами предприятия.

Прибыль в рыночных условиях составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей прибыли. Обобщенно наиболее важные показатели прибыли предприятия представлены в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 05.10.2011)). К ним относятся:

- прибыль от продаж (реализации продукции, работ, услуг);
- доходы от участия в других организациях;
- проценты к получению;
- прочие доходы;
- прибыль до налогообложения;
- истая прибыль.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это прибыль до налогообложения (или убыток).

Прибыль до налогообложения распределяется на большинстве предприятий в основном по четырем направлениям: налоги, процентные платежи, дивиденды и нераспределенная (чистая)

прибыль, т. е. прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (рис.18).

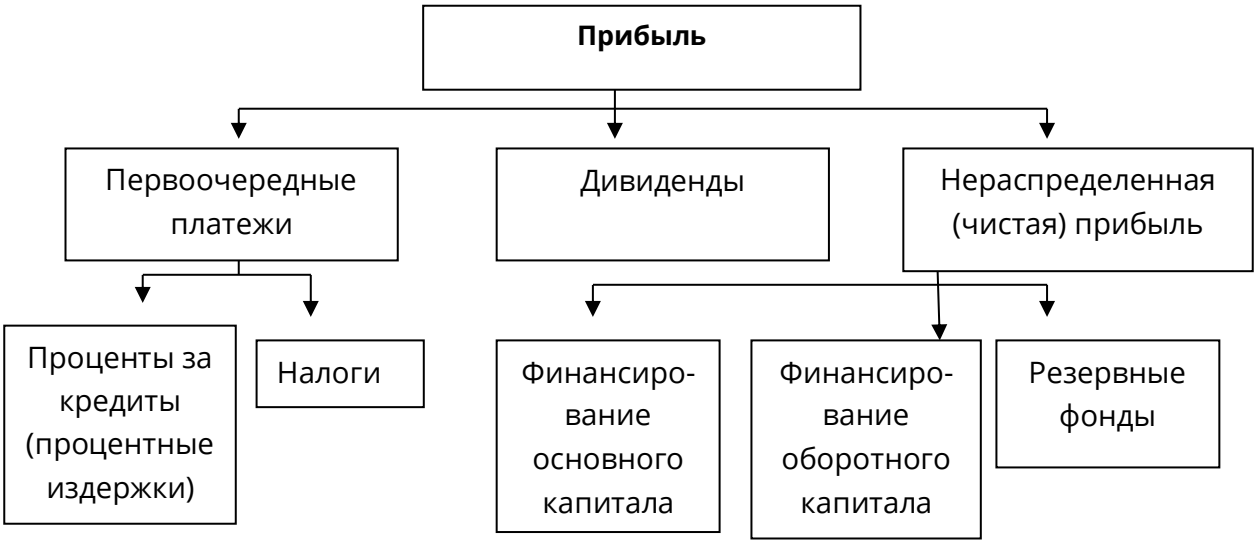


Рис.18. Типовая схема распределения прибыли

Для геологического предприятия прибыль до налогообложения также представляет собой общую сумму, которая образуется в результате реализации услуг геологического характера, финансово-хозяйственной и внереализационной деятельности всех подразделений, отражаемых в балансе.

При этом, учитывая характер финансирования геологоразведочных работ, для целей анализа можно выделять:

– прибыль от сдачи геологоразведочных работ, осуществляемых для государственных нужд, завершенных геологических заданий (этапов), сопутствующих работ;

– прибыль от выполненных геологоразведочных работ по договорам с частными лицами, а также от реализации продукции и услуг подсобно-вспомогательных производств и хозяйств;

– прибыль от финансовых операций и инвестиционной деятельности;

– прочие операционные доходы, в том числе от сдачи имущества в аренду, от реализации излишнего имущества;

– прибыль от внереализационных доходов.

Прибыль от сдачи геологоразведочных работ равна разности между оплаченной ценой (сметной стоимостью) и их себестоимостью. Представляемый для оплаты объем геологоразведочных работ по договоренности с заказчиком формируется по договорной цене

завершенных геологических заданий (этапов этих заданий) или сметной стоимости фактически произведенных объемов геологоразведочных работ в натуральных измерителях.

Анализ прибыли предприятия включает в качестве обязательных элементов следующие исследования.

Изменений каждого показателя прибыли за текущий анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей прибыли за отчетный период).

Структуры соответствующих показателей прибыли и их изменений («вертикальный анализ» показателей).

Влияния факторов на показатели прибыли («факторный анализ»).

Изучение в обобщенном виде динамики показателей прибыли за ряд отчетных периодов (т. е. «трендовый анализ» показателей).

Для вертикального и горизонтального анализа рассчет приведен в таблице. 13, используя данные отчетности предприятия из формы № 2 («Отчет о прибылях и убытках»).

Из данных таблицы 12 видно, что прибыль до налогообложения в отчетном году существенно снизилась по сравнению с предыдущим на 79 или на 7,67 %. Таким образом, наметилась отрицательная тенденция изменения величины прибыли до налогообложения.

Увеличению прибыли до налогообложения способствовало:

- снижение себестоимости на 3,07%:
- снижение управленческих расходов на 1,41%.

Снижению прибыли до налогообложения способствовало:

- увеличение коммерческих расходов на 13,93%;
- значительное влияние оказало сокращение прибыли от реализации на 69 или на 7,12 %;
- сокращение прочих доходов на 16,67%.

Таким образом, факторы, уменьшающие прибыль до налогообложения, по сумме не были перекрыты действием увеличивающих ее факторов, что в итоге и обусловило ее снижение в отчетном году по сравнению с предыдущим на 7,67%. В рыночных условиях велика роль *показателей рентабельности*, определение которых строится на сравнении прибыли с доходообразующими факторами и базами ее формирования. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Таблица 13. Анализ прибыли отчетного года

Показатели	Код стр.	За отчетный год	За предыду-щий год	Отклонения	
				абсолютное	относительное
				+/-	%
Выручка от реализации товаров работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	2110	14257	14280	-23	-0,16
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	2120	9689	9996	-307	-3,07
	2110				
Коммерческие расходы		2968	2605	+363	+13,93
Управленческие расходы	2220	700	710	-10	-1,41
Прибыль (убыток) от реализации (стр.2110-2120-2210-2220)	2200	900	969	-69	-7,12
Проценты к получению	2320	-	-	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-	-	-
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-	-
Прочие доходы	2340	50	60	-10	-16,67
Прочие расходы	2350	-	-	-	-
Прибыль до налогообложения	2300	950	1029	-79	-7,67
Текущий налог на прибыль	2410	190	205,8	-15,8	-7,67
Чистая прибыль (убыток)	2400	+760	+823,2	-63,2	-7,67

Особый интерес менеджеров, акционеров, кредиторов, налоговой службы и т. п. к показателю рентабельности связан прежде всего с возможностью использования его для динамического и сравнительного анализа показателей по секторам основной деятельности самого предприятия и по предприятиям-аналогам, предприятиям-конкурентам.

В международной практике применяются многочисленные варианты расчета показателя рентабельности, каждый из которых несет вполне определенную смысловую нагрузку. Укрупненно все показатели рентабельности можно разделить на 3 группы: рассчитанные на основе сравнения прибыли (дохода) и объема продаж; на основе сравнения прибыли и средств, вложенных в предприятие; и, наконец, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Действующая в РФ бухгалтерская отчетность позволяет рассчитать следующие показатели рентабельности, относящиеся к первой группе:

– отношение балансовой прибыли к выручке от реализации товаров, работ, услуг (R1);

– отношение прибыли от реализации к выручке от реализации товаров, работ, услуг (R2);

– отношение чистой прибыли к выручке от реализации товаров, работ, услуг (R3).

Данные показатели дополняют друг друга в объяснении отдельных сторон формирования доходов предприятия. Так, коэффициенты R1 и R2 широко используются в производственном менеджменте при контроле взаимосвязи цен, количества товаров и сумм издержек. Снижение уровня этих показателей рентабельности означает падение спроса на продукцию, снижение степени возмещения цен на ресурсы ценами проданной продукции.

Вторая группа показателей рентабельности в международной практике исчисляется как соотношение прибыли и средств, вложенных в предприятие учредителями, акционерами и инвесторами. Она включает в себя расчет следующих коэффициентов:

– отношение чистой прибыли (балансовой прибыли, прибыли от реализации, налогооблагаемой прибыли и др. видов прибыли) к среднегодовой величине всех производственных активов предприятия, т. е. к итогу баланса (R4);

– отношение чистой прибыли (балансовой прибыли, прибыли от реализации, налогооблагаемой прибыли и др. видов прибыли) к постоянному капиталу (собственный капитал плюс долгосрочный заемный капитал) (R5);

– отношение чистой прибыли к собственному капиталу (R6).

Коэффициент рентабельности R4 характеризует степень доходности от всего потенциала, которым обладает предприятие (его называют показателем степени искусства использования капиталов менеджерами предприятия). Этот коэффициент может иметь различные модификации путем подстановки в числитель формулы различных показателей прибыли (балансовой, прибыли от реализации и др.). Коэффициент R5 характеризует эффективность отдачи только части капитала (собственного и долгосрочных обязательств). По нему судят о финансовом положении предприятия: например, финансовая устойчивость предприятия снижается, когда процентная ставка на заемные средства оказывается выше, чем величина коэффициента R5.

В иерархии показателей рентабельности одно из важнейших мест принадлежит показателю рентабельности отдачи собственного капитала R6, так как собственники заинтересованы в прибылях на принадлежащий им пай. Поскольку часть заработанных предприятием доходов им не принадлежит (выплаты по долгосрочным обязательствам, налоговые издержки), то в основу расчета R6 положена прибыль после налогообложения.

Уровень рентабельности по отношению ко всем активам предприятия может отличаться от уровня рентабельности по отношению к собственному капиталу. Это несовпадение объективно обусловлено эффективностью использования заемных средств. Если предприятие на заемные средства получает больший доход, чем это необходимо для выплаты процентов (интересов), то разность в процентных суммах считается приростом прибыли от использования собственного капитала.

В странах с рыночной экономикой показатели рентабельности, относящиеся к первой и второй группе, удовлетворяют интересы не всех потребителей информации о рентабельности. Кредиторов и инвесторов предприятия интересует прежде всего прибыль, связанная с наличностью. Эту категорию лиц не интересует, в какой мере получение прибыли связано с амортизационными списаниями

на издержки, с формированием расходов будущих периодов, с движением сумм на счетах дебиторской задолженности и т. п. Для кредиторов и акционеров важно иметь представление о возможности предприятия обеспечить их наличными средствами в связи с использованием имеющегося у него потенциала.

В связи с этим исчисляется третья группа показателей рентабельности, основанная на потоках наличных денежных средств. Движение денежных средств(потоки) предприятия независимо от отраслевой принадлежности последнего осуществляется в конкретных временных периодах, а сам поток имеет исходный пункт и адресат, моменты начала и окончания, скорость (интенсивность) и ряд других показателей движения денежных средств. Денежные средства поступают из различных источников: от инвесторов, кредиторов в виде доходов, полученных в результате собственной производственной и финансовой деятельности. Они направляются на различные цели: приобретение основных фондов, создание производственных запасов, приобретение ценных бумаг, финансирование текущей производственной деятельности и др.

Денежные потоки рассматриваются применительно к трем видам деятельности:

– основной (текущей), обеспечивающей, как правило, большую часть денежных поступлений и использования;

– инвестиционной, включающей поступление и использование денежных средств, связанных с поступлениями и расходами на расширение и модернизацию производственного потенциала;

– финансовой, включающей поступление денежных средств в результате поступления кредитов или эмиссий акций, а также оттоки, связанные с погашением задолженности по ранее полученным кредитам и выплатой дивидендов.

Для лучшего понимания денежных потоков предприятия на рисунках 17, 18 и 19 представлена взаимосвязь приведенных видов деятельности, сущность и направления денежных потоков, как элементов управления.

Рис. 19. Потоки денежных средств по основной (текущей) деятельности

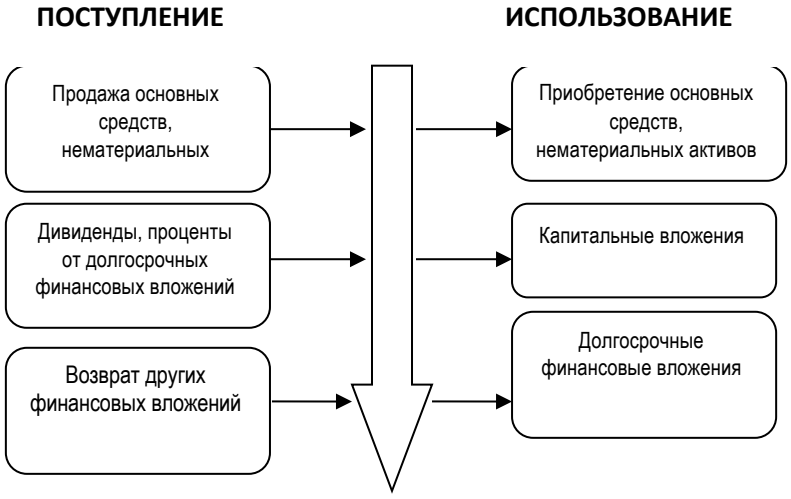


Рис. 20. Потоки денежных средств по инвестиционной деятельности

В приведенных схемах четко прослеживается образование чистого денежного потока (наличных денежных средств) от текущей деятельности предприятия и потоков, связанных с инвестициями и финансовыми операциями. Информация для анализа этих направлений и расчета чистых денежных потоков может быть взята

из данных бухгалтерского учета (форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»).

Чистый денежный поток, связанный с текущей деятельностью, может быть также прослежен в бухгалтерской отчетности по формам № 2 и № 5.

Денежный поток, связанный с инвестициями и порождаемый финансовыми операциями, определяется по данным бухгалтерского учета (форма № 2).

К числу наиболее употребляемых показателей рентабельности этой группы относятся следующие коэффициенты:

– отношение остатка денежных средств ко всем производственным активам предприятия (к итогу баланса) (R7);

– отношение остатка денежных средств к собственному капиталу (R8);

– отношение остатка денежных средств к заемному капиталу (R9).

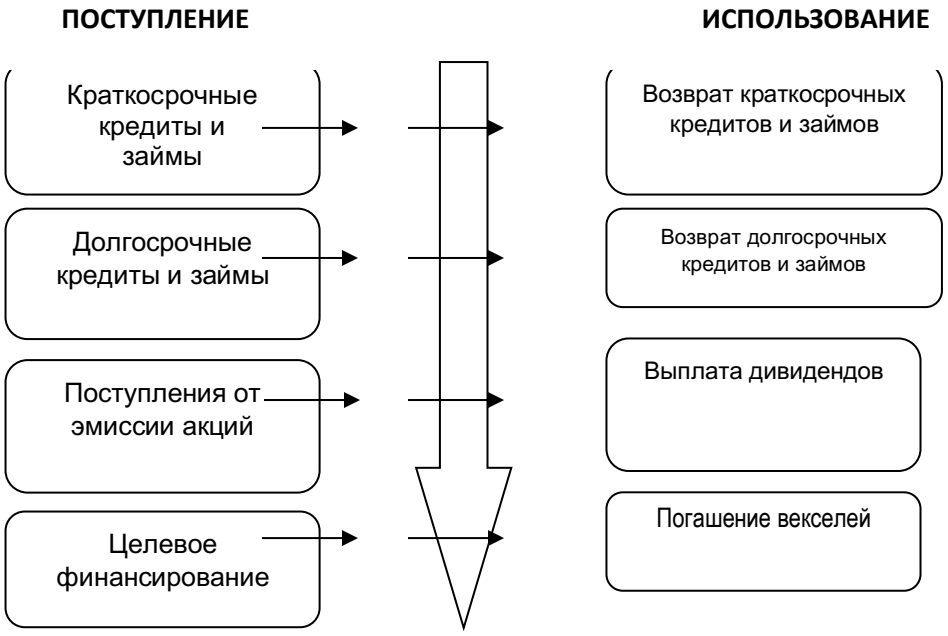


Рис. 21. Потоки денежных средств по финансовой деятельности

Текущий анализ рентабельности предприятия основан на исчислении и изучении взаимосвязей показателей рентабельности в рамках отчетного года. Ценность данного анализа возрастает при

расчете и сравнении всех групп показателей рентабельности за 2 года (анализируемый и предыдущий периоды).

Помимо изучения индивидуальных данных о показателях рентабельности предприятия необходимо сравнить их с аналогичными данными предприятий-конкурентов и отраслевыми показателями.

Однако наиболее полно ценность такой информации раскрывается при проведении анализа за длительный период времени. Временной отрезок для ретроспективных расчетов определяется нуждами прогнозных оценок, чаще всего за 6-7 последних лет.

В таблице 14 дан один из возможных примеров использования рассмотренных показателей рентабельности для анализа финансового состояния предприятия за пятилетний период. Она может быть при необходимости детализирована.

Как видим из данных таблицы 14, предприятие в первом году пятилетнего периода начинает с объема чистых производственных активов в 900 тыс. ден. ед. с коэффициентом соотношения источников средств – заемных и собственных соответственно 0,5:1 (300:600). Коэффициент отдачи всех производственных активов (рассчитанный как отношение всей прибыли к производственным активам) составляет 8 % (стр. 6, табл. 9), что обеспечивает получение прибыли в размере 72 тыс. ед. (900х0,08). При процентной ставке на заемные средства 4 % абсолютная сумма уплаченных процентных издержек составила 12 тыс. ден. ед. (300х0,04). В результате чистый доход предприятия составил 60 тыс. ден. ед. (72–12), а в расчете на 1 акцию – 0,60 ден. ед. (60000:100000).

Коэффициент отдачи на акционерный капитал (стр. 16, табл. 8) составляет 10 % = (60:600)* 100 %.

Коэффициент отдачи на инвестированный капитал равен:

(10 600 + 4 300)/(600 + 300) 100 % = 8 %.

Коэффициент отдачи производственных активов равен:

(60/900)х 100 % = 6,7 %.

Результаты первого года пятилетнего периода в целом оказали неблагоприятное влияние на финансовое положение предприятия во втором году. Несмотря на абсолютный рост прибыли на 4 тыс. ед. (76-72), рентабельность производственных активов составила 7 % (88,5 % от уровня первого года), также снизилась рентабельность

акционерного капитала с 10 до 9,1 % (0.9 абс. %), уменьшился доход на одну акцию с 0.60 до 0,57 ед. и, соответственно, снизился размер дивиденда с 1 акции – с 0,36 до 0,29 ед.

В связи с этим было принято решение о ряде существенных изменений в финансовой политике: повышено соотношение источников средств до 0,75:1, снижен процент выплат дивидендов из чистого дохода с 60 до 50 %, увеличена сумма реинвестированной прибыли (с 24 тыс. ден. ед. до 28). Эти изменения позволили предприятию в третьем году увеличить доход на 1 акцию и выйти практически на начальный размер дивидендных выплат на 1 акцию (0,35 ден. ед. по сравнению с 0,36 ден. ед.).

Таблица 14. Показатели финансового развития за пятилетний период

Показатели (тыс. ед.)	1-й год	2-й год	Отношение, % (2-й год/ 1-й год)	3-й год	4-й год	5-й год	Отношение, % (5-й год/1-й год)
1	2	3	4	5	6	7	8
Капитальные средства							
1. Акционерный капитал	600	624	104	652	688	728	1213
2. Долгосрочные обязательства	300	468	156	489	688	728	242,7
3. Коэффициент отношения средств (стр. 2 :стр. 1)	0.5:1	0,75:1	-	0,75:1	1:1	1:1	-
4. Всего чистые производственн	900	1092	121,3	1141	1376	1456	161,8
5. Сумма прибыли	72	76	105,5	81	110	131	181,9
6. Коэффициент отдачи (рентабельность всех производственных активов, % (стр. 5 :стр. 4)	8	7	88,5	8	8	9	112,3
7. Процентная ставка на	4	4	-	4	4,5	4,5	-

заемные средства, %							
8. Сумма интересов (процентных издержек) (стр. 2 х стр. 7)	12	19	158,3	20	31	33	275,0
9. Прибыль после налогообложения и выплат (чистый доход) (стр. 5 – стр. 8)	60	57	95.0	71	79	98	
Распределение прибыли							
10. Выплата дивидендов. %	60	50	83,3	50	50	40	66.7
11. Сумма выплат дивидендов (стр. 1 х стр. 16)	36	29	80.5	35	39	39	108,3
Финансирование и инвестиции							
12. Новые долгосрочные обязательства при ранее сложившихся отношениях (стр. 2)	12	21	-	27	40	59	-
13. Новые долгосрочные обязательства при измененном (принятом) соотношении средств	156	0	-	172	0	0	-
14. Новые инвестиции (стр. 12-СТр.13-t-СТр.19 - стр. 11))	192	49	-	235	80	118	-
Результаты							

15. Коэффициент отдачи на всю сумму производственных активов, % (стр. 9 : стр. 4)	6,7	5.2	77,6	6,2	5,7	6,7	100,0
16. Коэффициент отдачи на акционерный капитал, % (стр. 9 : стр. 1)	10	9,1	91,0	10,9	11,5	13,4	134,0
17. Доход на 1 акцию при выпуске акций 100000 ед. (стр. 9:100000 шт.)	0,6	0,57	95,0	0,71	0,79	0,98	163,3
18. Дивиденды с 1 акции (стр. 11:1000000 шт.)	0.36	0,29	80,5	0,35	0,39	0,39	108.3

В последующем отношение заемных средств (долгосрочной задолженности) к собственному капиталу (акционерному) было повышено до 1:1, что не превышает рекомендуемое практикой. Так как норма прибыли на предприятии (9 %) выше размера выплачиваемых процентов (4,5 %), это позволило значительно расширить масштабы операций и получить большую массу прибыли.

В результате правильно принятых решений менеджеры к концу пятилетнего периода повысили рентабельность до 13.4 % (на акционерный капитал), увеличили на 0,38 ден. ед. (0,98-0.60) доходы на 1 акцию и дивидендные выплаты на 0,03 ден. ед. (0,39-0,36).

8.9. Оценка вероятности банкротства (несостоятельности) предприятия

Одним из элементов финансового анализа является установление наличия или отсутствия у предприятия признаков несостоятельности (банкротства). Это особенно важно в том случае, когда анализируемое предприятие находится в кризисном

финансовом положении и невозможно рассчитать большинство из предлагаемых показателей финансового состояния или их величина существенно отличается от нормативов. Эта часть финансовой диагностики методически недостаточно разработана в силу отсутствия комплексного анализа экономических причин и признаков банкротств предприятий в современной России.

Под *несостоятельностью (банкротством) предприятия* понимается его неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, работ, услуг, включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника.

Под неудовлетворительной структурой баланса предприятия подразумевается такое состояние имущества и обязательств, когда предприятие не может за счет своего имущества обеспечить своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности этого имущества.

Метод определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий утвержден Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве), является официальным методом и базируется на некоторой системе критериев. Согласно данной системе критериев показателями для оценки удовлетворительности структуры баланса предприятия являются:

– коэффициент текущей ликвидности, который характеризует обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения его срочных обязательств. Он определяется как отношение фактической стоимости находящихся у предприятия оборотных средств (мобильных средств) к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, займов и различных видов кредиторских задолженностей;

– коэффициент обеспеченности собственными средствами, который характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Он определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внебюджетных итогов (т. е. собственные чистые мобильные

средства) к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а самого предприятия – неплатежеспособным является несоответствие хотя бы одного из этих критериев утвержденным нормативным значениям. Так, коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода должен иметь значение не менее 2,0, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода – не менее 0,1 (10 %).

Однако установленные нормативы не отражают реального положения, сложившегося с формированием и оборачиваемостью оборотных средств у российских предприятий.

Во-первых, большинство из них испытывает постоянный дефицит собственных оборотных средств. В этих условиях норматив текущей ликвидности, равный 2, излишне завышен и сужает возможность обращения к краткосрочным заемным средствам. Следует отметить, что даже в некоторых западных странах с развитой экономикой, а также в Японии вполне приемлемым признается показатель текущей ликвидности, просто превышающий 1.

С другой стороны, в условиях дефицита ресурсов и высоких ставок банковского процента в Российской Федерации (ставка рефинансирования ЦБ России в настоящее время составляет 25 %) норматив обеспеченности собственными оборотными средствами для российских предприятий явно занижен. Если у предприятия всего 10 % собственных оборотных средств, то в условиях конкуренции оно не имеет возможности существенно повышать цены на свою продукцию и ему неминуемо грозит финансовый крах, так как высокие проценты за кредит приведут к снижению рентабельности, а во многих случаях и к убыточности производства. Предприятиям необходимо стремиться к преобладанию собственных оборотных средств в их обшей сумме, во всяком случае, их должно быть достаточно для создания хотя бы необходимых производственных запасов.

Для рассматриваемого в качестве примера предприятия (табл. 8 и 9) коэффициент текущей ликвидности будет равен:

на начало периода 1008/287 = 3,51;

на конец периода 1155/301 = 3,84.

Полученный показатель на конец года (3,84), во-первых, значительно выше установленного норматива (2,0), а во-вторых, его динамика положительна (он увеличился с 3,51 до 3,84), что свидетельствует об удовлетворительной структуре баланса предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равен:

на начало периода (1575 – 1064)/1008 = 0,51;

на конец периода (1729 - 1085)/1155 = 0,56.

Таким образом, показатель обеспеченности собственными оборотными средствами на конец периода (0,56) значительно выше установленного норматива (0,1) и имеет положительную динамику (увеличился с 0,51 до 0,56). Однако собственных оборотных средств на коней периода (1729 – 1085 = 644) явно недостаточно для формирования необходимых производственных запасов (662). Такая же ситуация была у предприятия и на начало периода (511 и 578). Другими словами, необходимые производственные запасы были сформированы за счет собственных оборотных средств на начало периода на 88,4 % (511/578), а на конец периода – на 97,3 % (644/662).

Согласно официальному методу, если структура баланса изучаемого предприятия по одному из двух рассчитанных показателей (по коэффициенту текущей ликвидности или по коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами) или по двум коэффициентам признается неудовлетворительной, то должен быть определен третий нормативный показатель – коэффициент восстановления платежеспособности предприятия.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному (нормативному) значению по формуле:

Квосст. = [Кк + 6/Т(Кк- Кн)]/Н, где

Кк – коэффициент текущей ликвидности на конец года;

Кн – коэффициент текущей ликвидности на начало года;

6 – установленный период восстановления платежеспособности (6 мес.);

Т – длительность отчетного периода (12 мес.);

Н – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (2,0).

Если этот коэффициент окажется равным или больше 1,0, то предприятие признается способным восстановить текущую ликвидность в течение 6 мес. (этот период установлен постановлением Правительства РФ).

Если значение коэффициента восстановления платежеспособности меньше 1,0, то это свидетельствует о невозможности выхода предприятия из кризиса в ближайшей перспективе, что и является основанием для решения о банкротстве предприятия.

Следует иметь в виду, что коэффициент восстановления платежеспособности предприятия формируется по принципу экстраполяции: на предстоящие 6 мес. распространяется тенденция изменения показателя текущей ликвидности, сложившаяся за отчетный год. Положительный результат (больше 1,0) будет лишь только в том случае, если в отчетном году коэффициент текущей ликвидности возрастал; предполагается, что и в предстоящие 6 мес. он будет возрастать. Однако если для анализируемого предприятия коэффициент текущей ликвидности за оцениваемый период снижался, то и рассчитывать, что коэффициент восстановления платежеспособности окажется равным или больше единицы, нет оснований.

Если структура баланса изучаемого предприятия по официальной методике признается неудовлетворительной, то это, конечно, не означает окончательного решения о банкротстве предприятия. Во-первых, банкротом по требованию кредиторов его может признать только арбитражный суд, а, во-вторых, предприятием-должником могут быть представлены любые другие доказательства (помимо расчета соответствующих коэффициентов), свидетельствующие о наличии реальной возможности рассчитаться с кредиторами за счет имеющегося у предприятия имущества. Полученные же в ходе оценки вероятности несостоятельности предприятия коэффициенты оцениваются арбитражным судом в совокупности со всеми другими доказательствами при решении вопроса о банкротстве предприятия.

В том случае, если фактический уровень коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами равен или выше нормативных значений на конец периода, однако наметилась тенденция их снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности за период, равный 3 мес., по формуле:

Куп =[Кк + З/Т(Кк-Кн)]/Н.

Если Куп > 1 – предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение 3 мес. и наоборот.

В западной практике для оценки вероятности банкротства используются факторные модели. В качестве одного из примеров такого подхода можно привести так называемые «Z-модели» Эдварда Альтмана – американского экономиста, который с помощью методов статистической обработки информации получил корреляционные зависимости показателя благополучия (индекса «Z») предприятия от факторов, которые его определяют. Количество факторов, входящих в модели Э. Альтмана, может быть разным.

Наиболее простой из предложенных моделей оценки вероятности банкротства Э. Альтманом является двухфакторная, имеющая следующий вид:

Z = -0,3877 - l,0736Кп + 0,0579Кфз, где

Кп – коэффициент покрытия;

Кфз – коэффициент финансовой зависимости, определяемый как отношение заемного капитала к величине активов предприятия.

Вероятность банкротства в данной модели ставится в зависимость от способности предприятия рассчитаться по обязательствам (Кп) и от роли заемного капитала в деятельности предприятия (Кфз).

Считается, что если Z = 0, то вероятность банкротства предприятия составит 50 %, а если Z принимает значения больше или меньше 0, то вероятность банкротства соответственно превышает или не достигает 50 %.

Для предприятия, исходные данные по которому приведены в табл. 8 и 9 коэффициент покрытия на начало периода равен 3,51, на конец периода – 3,84. Коэффициент финансовой зависимости на начало периода составил 497/2072 = 0,24, а на конец периода – 511/2240 = 0,23. Тогда на начало периода Z = -0,3877 - 1,0736-3,51+0,0579 *0,24 = -4,142, а на конец периода Z = -0,3877 - 1,0736-3,84

+ 0,0579*0,23 = -4,497. В рассмотренном нами примере величина Z и на начало и на конец периода оказалась отрицательной и имеющей тенденцию к уменьшению. На основании этого можно сделать вывод о достаточно низкой (< 50 %) вероятности банкротства данного предприятия.

Двухфакторная модель Э. Альтмана, как, впрочем, и действующая в настоящее время официальная отечественная методика оценки вероятности банкротства, не обеспечивает комплексного определения финансового состояния предприятия. Оценки, получаемые с ее помощью, достаточно грубы. Поэтому не случайно западная практика рекомендует в интересах увеличения точности получаемых оценок принимать во внимание уровень и тенденцию изменения чистой рентабельности оборота, определяемой как отношение чистой прибыли к выручке от реализации. По величине этого показателя и по имеющейся тенденции (к росту или падению) уточняют риск банкротства у оцениваемого предприятия.

Учитывая недостаточную точность оценки, получаемой с помощью двухфакторной модели, Э. Альтман в целях ликвидации этого недостатка в результате проведенных исследований выявил пять показателей, от которых в наибольшей степени зависит вероятность банкротства предприятия, и предложил так называемую пятифакторную модель. В результате расширения числа рассматриваемых факторов степень комплексности оценки финансового состояния предприятия повышается. Эта модель имеет следующий вид:

Z= 3,3*K1 + 1,0*K2 + 0,6*K3 + 1,4*K4 + 1,2*K5, где

K1 – прибыль до выплаты процентов / сумма активов;

K2 – выручка от реализации / сумма активов;

K3 – рыночная стоимость собственного капитала / заемный капитал (балансовая оценка);

K4 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

K5 – собственный оборотный капитал / сумма активов.

Если результат расчетов по модели получается меньше 1,8, то вероятность банкротства оценивается как очень высокая. Если Z принимает значения в интервале от 1,8 до 2,7, то вероятность банкротства достаточна высока, при интервале значений от 2,7 до 3,0

вероятность банкротства невелика (но возможна). При значении Z, превышающем 3,0, вероятность банкротства очень низка.

Применение критерия Z для российских предприятий если и возможно, то с большими оговорками. Во-первых, модель построена по данным американских компаний, а каждая страна имеет свою специфику организации бизнеса, которую нельзя механически переносить на другую страну и следует вносить коррективы в модель. Так, британские ученые Р. Тафлер и Г. Тишоу в 1977 г. апробировали подход Э. Альтмана на данных 80 британских компаний и построили четырехфакторную прогнозную модель с отличающимся набором факторов. Французы Ж. Конан и М. Голдер разработали свои модели для малых и средних предприятий. Во-вторых, критерий Z построен в основном по данным 50-х годов, а за истекшие годы экономическая ситуация изменилась во всем мире. В-третьих, модель Э. Альтмана может быть реализована лишь в отношении крупных компаний, котирующих свои акции на биржах, где можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала, лежащего в основе определения коэффициента К3.

В российской экономике уже имеется опыт расчета индекса Z. С целью адаптации данной модели к российской практике была предложена ее следующая интерпретация для предприятий нефтегазового комплекса:

Z =1,2*Ксоб + 1,4*Rча + 3,3*Ra + 0,6*Кск + Ка, где

Ксоб – удельный вес собственного оборотного капитала (собственных чистых мобильных средств) в активах предприятия;

Rча– чистая рентабельность активов, равная отношению чистой прибыли предприятия к величине его активов;

Ra – рентабельность активов, равная отношению балансовой прибыли предприятия к величине его активов;

Кск – коэффициент соотношения собственных и заемных средств;

Ка – коэффициент оборачиваемости активов предприятия, определяемый как отношение выручки к активам.

Оценка вероятности банкротства по модели, адаптированной к российской практике, ориентируется на критерии, установленные для пятифакторной модели Э. Альтмана.

В табл. 14 приведен пример использования модели Э. Альтмана для предприятия нефтегазового комплекса России.

Как следует из расчетов, финансовое положение анализируемого предприятия в прошлом периоде было стабильным, а в текущем периоде ухудшилось. Вероятность банкротства стала возможной. При этом очевидно, что возрастание вероятности банкротства происходит вследствие недостаточной обеспеченности предприятия собственным оборотным капиталом и усиления роли заемного капитала.

В ходе анализа финансового состояния целесообразно провести оценку вероятности банкротства анализируемого предприятия по как можно большему числу имеющихся методов и сравнить полученные результаты.

Помимо Э. Альтмана применяются и другие методы анализа финансового состояния и рейтинговой оценки предприятий. В частности, известный финансовый аналитик У. Бивер предложил систему показателей для оценки финансового состояния предприятия в целях диагностики банкротства.

У. Бивер выбрал из 30 основных финансовых аналитических коэффициентов с помощью дихотомического классификационного теста 5 основных, которые лучше всего прогнозировали банкротство. Классическим показателем, который используется в финансовом анализе предприятия является коэффициент Бивера. Он представляет собой деление чистой прибыли на сумму всех обязательств у предприятия (*Cash flow / Total debts*).

Наилучший показатель оценки финансового состояния, по словам Бивера – отношение чистых денежных потоков к сумме обязательств. Сейчас этот коэффициент носит название Коэффициент У. Бивера. Выделенные коэффициенты он объединил в систему показателей (*W.Beaver, 1966*). Она представлена в таблице 15. В первую группу относятся финансово устойчивые предприятия, ко второй группе за пять лет до банкротства, а в третью за 1 год до банкротства.

Если значение коэффициента Бивера не превышает 0.2, то это говорит об неудовлетворительной структуре баланса у предприятия. Рекомендуемые значения показателя У.Бивера находятся в интервале от 0.17 до 0.4.

Модель прогнозирования банкротства для отечественных предприятий - модель Беликова (Иркутская государственная экономическая академия, 1998 г.) (см. табл.16).

Зачастую эту модель называют моделью ИГЭА. Регрессионная

формула модели выглядит следующим образом:

$$Z= 8.38*K_1 + 1*K_2 + 0.054*K_3 + 0.63*K_4$$

Таблица 15. Система финансовых показателей Бивера

Коэффициент	Формула расчета	Группа 1 (финансово устойчивые)	Группа 2 (за 5 лет до банкротства)	Группа 3 (за 1 год до банкротства)
Коэффициент Бивера	*(Чистая прибыль + Амортизация) / (Долгосрочные + Краткосрочные обязательства)*	От 0.4 до 0.17	От 0.17 до -0.15	<-0.15
Рентабельность активов (ROA), %	*Чистая прибыль *100 / Активы*	6-8	4	-22
Финансовый рычаг (Debt ratio)	*(Долгосрочные + Краткосрочные обязательства) / Активы*	<0.37	<0.5	<0.8
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами (Working capital)	*(Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Активы*	0.4	<0.3	<0.06
Коэффициент текущей ликвидности (Current ratio)	*Оборотные активы / (Долгосрочные + Краткосрочные обязательства)*	<3.2	<2	<1

Таблица 16. Модель Беликова

Коэффициент	Формула расчета	Расчет
K_1	*K_1 = Оборотный капитал / Активы*	*(стр.1200-стр.1500)/ стр.1600*
K_2	*K_2=Чистая прибыль / Собственный капитал*	*стр.2400 / стр.1300*
K_3	*K_3 = Выручка / Активы*	*стр.2110 / стр.1600*
K_4	*K_4 = Чистая прибыль / Себестоимость*	*стр. 2400 / стр. 2120*

Примечание:

Коэффициент K_1 в модели Беликова взят из модели Альтмана, а финансовый коэффициент K_3 использовался в модели банкротства Таффлера. Остальные финансовые коэффициенты ранее не использовались зарубежными авторами. Большое значение в определении банкротства предприятия по модели Беликова имеет первый финансовый коэффициент (K_1). Связано это с тем, что у него стоит удельный вес 8,38, что несравненно больше чем у остальных финансовых коэффициентов в модели. Модель была построена на выборке торговых предприятий, которые стали банкротами и остались финансово устойчивыми.

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства ИГЭА

Если Z<0, риск банкротства максимальный (90-100%).

Если 0<Z<0.18, риск банкротства высокий (60-80%).

Если 0.18<Z<0.32, риск банкротства средний (35-50%).

Если 0.32<Z<0.42, риск банкротства низкий (15-20%).

Если Z>0.42, риск банкротства минимальный (до 10%).

К преимуществам данной модели относятся возможность использования в российских условиях и простота интерпретации результатов. Очевидным несовершенством является необходимость привлечения данных о коэффициенте загрузки за предыдущие периоды, что ограничивает возможности использования модели при проведении внешнего анализа.

Модель Зайцевой прогнозирования вероятности банкротства (Сибирский университет потребительской коммерции, 1998 г.) (см. табл.17). Регрессионная формула расчета следующая:

$$K_{факт} = 0.25*K_1 + 0.1*K_2 + 0.2*K_3 + 0.25*K_4 + 0.1*K_5 + 0.1*K_6$$

Таблица 17.. Модель Зайцевой прогнозирования вероятности банкротства

Коэффициент	Формула расчета	Расчет	Норматив
K_1	*K_1 = Прибыль (убыток) до налогообложения / Собственный капитал*	*стр. 2300 / стр. 1300*	*K_1 = 0*
K_2	*K_2= Кредиторская задолженность /*	*стр. 1520 / стр. 1230*	*K_2 = 1*

	Дебиторская задолженность		
K_3	*K_3 = Краткосрочные обязательства / Наиболее ликвидные активы*	*(стр.1520+стр1510)/ стр. 1250*	*K_3 = 7*
K_4	*K_4 = Прибыль до налогообложения / Выручка*	*стр. 2300 / стр. 2110*	*K_4 = 0*
K_5	*K_5 =Заемный капитал / Собственный капитал*	*(стр.1400+стр.1500)/стр.1300*	*K_5 = 0,7*
K_6	*K_6 = Активы / Выручка*	*стр. 1600 / стр. 2110*	*K_6=K_6 прошлого года*

Примечание:

Коэффициент K_1 иногда называют коэффициентом убыточности предприятия. А коэффициент K_3является обратно противоположным коэффициенту абсолютной ликвидности. Финансовый коэффициент K_4 в литературе называется коэффициентом финансового рычага или левериджа, а также коэффициентом капитализации.

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства Зайцевой

Для определения вероятности банкротства предприятия необходимо произвести сравнение фактическое значение интегрального показателя с нормативным. $K_{факт}$ сравнивается с $K_{норматив}$. Нормативное значение $K_{норматив}$ рассчитывается по следующей формуле:

$K_{норматив}$ = 0.25 * 0 + 0.1 * 1 + 0.2 * 7 + 0.25 * 0 + 0.1 * 0.7 + 0.1 * $K_{6прошлого\ года}$

Если все сократить, то получается:

Кнорматив =1.57 + 0.1 * $K_{6прошлого\ года}$

Если $K_{факт}$> $K_{норматив}$, то высока вероятность банкротства предприятия. Если наоборот, то риск банкротства незначительный.

Г.В. Савицкая усовершенствовала модель Э. Альтмана в своих работах. Модель Савицкой прогнозирования вероятности банкротства (Белорусский государственный экономический университет) (см. табл.18). Формула расчета интегрального показателя следующая [18]:

$Z= 0.111*K_1 + 13.23*K_2 + 1.67*K_3 + 0.515*K_4 + 3.8*K_5$

Таблица 18. Модель Савицкой прогнозирования вероятности банкротства

Коэффициент	Формула расчета	Расчет
K_1	*K_1 = Собственный капитал / Оборотные активы*	*стр.1300 / стр.1200*
K_2	*K_2= Оборотный капитал / Капитал*	*(стр.1200-стр.1500)/ стр.1300*
K_3	*К3 = Выручка / Среднегодовая величина активов*	*стр. 2110 /* *0,5 * (стр.1600$_{на\ начало\ периода}$ + стр.1600$_{на\ конец\ периода}$)*
K_4	*K_4 = Чистая прибыль / Активы*	*стр.2400/стр.1600*
K_5	*K_5 = Собственный капитал / Активы*	*стр.1300 / стр.1600*

Примечание:

Коэффициент K_3 называется коэффициентом оборачиваемости совокупного капитала. В формуле его расчета присутствует усредненное значение величины активов. Берутся значения активов на начало отчетного периода и конец периода и делятся на 2.

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства Савицкой

Z>8, риск банкротства отсутствует,

5<Z<8, риск банкротства небольшой,

3<Z<5, риск банкротства средний,

1<Z<3, риск банкротства большой,

Z<1, риск банкротства предприятия максимальный.

Вторая дискриминантная модель оценки финансового состояния предприятия созданная Г.В. Савицкой имеет следующий вид:

$Z=1 – 0.98*K_1 – 1.8*K_2 – 1.83*K_3 – 0.28*K_4$

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ
K_1	*K_1 = Оборотный капитал / Активы*	*(стр.1200-стр.1500)/ стр.1600*
K_2	*K_3 = Выручка / Собственный капитал*	*стр.2110 / стр. 1300*
K_3	*K_4 = Собственный капитал / Активы*	*стр. 1300 / стр. 1600*

K_4	*K_5 = Чистая прибыль / Собственный капитал*	*стр.2400/стр.1300*

Примечание:

Коэффициент K_1 также используется в модели Э. Альтмана и в модели ИГЭА. Коэффициент K_3 также называется в литературе коэффициентом оборачиваемости собственного капитала. Коэффициент K_5 – рентабельность собственного капитала (ROE).

Модель имеет нетипичную форму расчета, поскольку обычно составляющие модели складываются между собой.

Помимо представленных двух моделей оценки риска банкротства предприятия Г.В. Савицкая предлагает использовать рейтингово-балльную систему оценку финансовой устойчивости предприятия.

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства Г.В.Савицкой

Если Z<0, то предприятие будет относиться к классу финансово устойчивых предприятий.

Если 0<Z<1, то это говорит о нестабильном состоянии предприятия.

Если Z>1, высокий риск банкротства предприятия в будущем.

В 1992 году Р.С. Сайфулиным и Г.Г Кадыковым была предложена методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия (R), которая может применяться в целях классификации предприятий по уровню риска взаимоотношений с ними банков, инвестиционных компаний, партнеров.

R = 2Ко + 0,1 Ктл + 0,08 Ки + 0,45 Км + Кпр

Где:

Ко - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

Ктл - коэффициент текущей ликвидности;

Ки - коэффициент оборачиваемости активов;

Км - коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

Кпр - рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет

равно 1, и состояние предприятия можно считать удовлетворительным. Финансовое состояние предприятия с рейтинговым числом менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

При наличии у предприятия признаков несостоятельности (банкротства) по результатам анализа следует определить их причины. Основными причинами банкротства являются следующие: затоваривание производимой продукцией из-за проблем с ее сбытом; излишнее оборудование (как результат снижения использования ранее введенных мощностей или реализации ошибочного инвестиционного проекта с переоценкой перспектив экономического роста); быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности (особо опасное для малых и средних предприятий); наличие сверхнормативных производственных запасов материальных ценностей; плохая клиентура и т. п.

В современных российских условиях к вышеперечисленным причинам несостоятельности предприятий добавляются также: неизбежная убыточность отдельных предприятий в общем убыточном потоке затрат и доходов отрасли, региона, страны в целом (например, убыточность отечественных высокотехнологических производств логически связана со сложившейся преимущественно сырьевой ориентацией российской экономики); неправильно выбранная предприятиями стратегия поведения на внутренних и внешних рынках капитала, труда и др.; ошибочная переоценка балансов предприятий в условиях высокой инфляции, общей перестройки бухгалтерского учета; реализация специфического плана приватизации (коммерциализации) предприятий; скачкообразное увеличение затрат (например, задолженности перед бюджетными и внебюджетными фондами, коммунальными предприятиями) и уменьшение доходов; сознательное перераспределение потоков затрат и доходов между отдельными предприятиями и др.

Для выхода из сложившегося тяжелого положения необходимо разработать и предложить мероприятия по выходу предприятия из кризиса. Их условно можно разделить на тактические (оперативные) и стратегические. К тактическим мероприятиям можно отнести следующие: сокращение расходов, закрытие подразделений, активные маркетинговые исследования, повышение цен на

производимую продукцию, модернизация, совершенствование управления, кадровые изменения, укрепление дисциплины, получение кредитов и др. Стратегические мероприятия заключаются в анализе и оценке положения предприятия, в изучении производственного потенциала, в разработке производственных программ, в политике доходов, инноваций, в разработке обшей концепции финансового оздоровления предприятия.

Таблица 19. Оценка вероятности банкротства с помощью адаптированной пятифакторной модели Э. Альтмана

Показатели	Прошлый период	Анализируемый период
Удельный вес оборотного капитала	0,436	0,118
Чистая прибыль, млн руб.	2,03	22,74
Чистая рентабельность активов, %	6,98	9,13
Балансовая прибыль, млн руб.	3,39	36,68
Рентабельность активов, %	11,65	14,73
Выручка, млн руб.	11.53	115,94
Оборачиваемость активов	0,4	0,47
Заемный капитал, млн руб.	11,3	152,6
Соотношение собственного и заемного капитала	1,58	0,63
Критерий Альтмана	3,232	2,754

На завершающем этапе анализа финансового состояния предприятия необходимо сделать общие выводы о финансовом положении хозяйствующего субъекта, тенденциях его изменения, о его платежеспособности, финансовой устойчивости и финансовых результатах. Анализ приобретает большую ценность, если он заканчивается разработкой конкретных рекомендаций для улучшения финансового состояния изучаемого предприятия. В том случае, когда финансовое состояние предприятия весьма неблагоприятное, целесообразно проанализировать и оценить по известным методикам вероятность его банкротства и возможность выхода из создавшегося положения.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается сущность финансового анализа на предприятии? Назовите и охарактеризуйте его основные методы.

2.Какие задачи позволяет решать анализ финансового состояния предприятия?

3.Каковы порядок проведения и состав финансового анализа предприятия?

4.Поясните сущность сравнительного аналитического баланса и охарактеризуйте его функциональное назначение в системе анализа финансового состояния организации.

5.Какие методы анализа финансово-хозяйственной деятельности применяются в финансовом менеджменте?

6.Раскройте содержание метода финансовых коэффициентов. Какие характеристики предприятия могут быть определены с помощью данного метода?

7.Есть ли разница между понятиями «ликвидность» и «платежеспособность»?

8.Дайте общую характеристику показателей ликвидности, приведите формулы их расчета.

9.Какими недостатками обладают традиционные коэффициенты ликвидности, в чем заключаются проблемы их практического применения? Чем отличаются друг от друга коэффициенты ликвидности? Каковы их предельные значения?

10 Что такое платежеспособность предприятия, какие показатели используются для ее оценки?

11 Что такое финансовая устойчивость предприятия? С помощью каких коэффициентов можно оценить финансовую устойчивость организации?

12 Что показывают коэффициенты деловой активности предприятия?

13 Перечислите и охарактеризуйте основные коэффициенты оборачиваемости, раскройте их роль в оценке финансового состояния фирмы.

14 Каково нормальное соотношение коэффициентов оборота кредиторской и дебиторской задолженности?

15 Какие группы коэффициентов используются для анализа рентабельности предприятия?

16 В чем заключается экономический смысл показателей экономической и финансовой рентабельности?

17 Дайте сравнительную характеристику понятиям «экономический эффект», «экономическая эффективность», «рентабельность».

18 Всегда ли рассчитанные показатели рентабельности отражают реальное положение дел в организации? Если нет, то почему?

19 Какими мерами можно добиться увеличения рентабельности продукции на предприятии?

20 Каков смысл формулы Дюпона?

21 Назовите основные показатели рыночной активности предприятия. Для какой группы пользователей они представляют наибольший интерес?

22 Как определяется показатель базовой прибыли на акцию? В чем состоит смысл понятия «разводнения» прибыли и как рассчитывается разводненная прибыль на одну акцию?

23 Какими основными достоинствами и недостатками обладают финансовые коэффициенты? Является ли оправданной популярность их использования?

24 Определите, какое место занимает финансовый анализ в управлении финансами предприятия?

25.Модели оценки вероятности наступления банкротства:

Двухфакторная модель Альтмана; Модель Бивера; пятифакторная модель Альтмана; модель Зайцевой Г.В.; Модель Беликова.

9. Финансовое планирование на предприятии

9.1. Стратегическое финансовое планирование

Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия осуществляется на основе финансового плана, который представляет собой баланс его доходов и расходов или бюджет. Финансовое планирование является одним из основных направлений финансовой работы на геологическом предприятии.

Финансовое планирование – это разновидность управленческой деятельности, направленной на определение необходимого объема финансовых ресурсов, доходов, их оптимальное распределение и использование с целью обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Основными задачами финансового планирования являются:

– *обеспечение нормального кругооборота денежных средств предприятия, включая их вложение в реальные финансовые, интеллектуальные инвестиции, прирост оборотных средств, социальное развитие;*

– *выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования разнообразных доходов предприятия;*

– *соблюдение интересов акционеров и инвесторов;*

– *выполнение обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, кредитными, страховыми и вышестоящими организациями;*

– *контроль за финансовым состоянием предприятия.*

В зависимости от периода, на который разрабатывается финансовый план, различают: *стратегическое финансовое планирование; текущее финансовое планирование; оперативное финансовое планирование.*

Стратегическое финансовое планирование представляет собой исследование и разработку возможных путей развития финансов коммерческих организаций в перспективе в течение 3–5 лет. Это главная форма реализации стратегических целей развития предприятий. Стратегическое финансовое планирование обеспечивает достижение высокой эффективности хозяйствования, что проявляется в росте финансовых ресурсов и доходов,

рациональном их использовании, укреплении финансового состояния хозяйствующего субъекта.

В задачу стратегического планирования входит определение главных направлений в деятельности предприятия на перспективу и разработка мероприятий по обеспечению устойчивости его работы, повышению конкурентоспособности.

Под устойчивостью работы предприятия в данном случае понимается нормальная продолжительность его функционирования, сохранение зоны влияния (геологического обслуживания), позитивная динамика объемов осуществляемых геологических работ, финансово-экономическое благополучие. Конкурентоспособность определяется геолого-производственным потенциалом предприятия: объемом и качеством геологоразведочной техники и оборудования, численностью и квалификацией работников, содержанием имеющейся геологической информации, инновационными способностями предприятия, состоянием его финансов. Определение мероприятий по поддержанию указанных сторон деятельности предприятия на уровне современных стандартов – вторая после определения перспективного направления деятельности задача стратегического планирования.

Основными принципами стратегического планирования как системы управления принято считать: *селективность, альтернативность и комплексность*. Применительно к геологическому предприятию указанные принципы можно характеризовать следующим образом.

Селективность. Ставя вопрос о выработке генеральной цели и главных направлений деятельности, предприятие анализирует свое предназначение (производственно-геологическую миссию) в геологической отрасли и в экономике России, взятой в целом, вне зависимости от региональных границ. Определение производственно-геологической миссии позволяет: во-первых, выделить определенные стратегические зоны хозяйствования – сегменты, доступные предприятию для проведения геологоразведочных работ и геологического обслуживания; во-вторых, появляется возможность сформулировать «стратегический фокус» – приоритетное направление в сфере геологических услуг, на котором должно быть сконцентрировано внимание и ресурсы.

Область приоритетов должна быть ограниченной и отражать те виды услуг, по которым прогнозируется наивысший спрос.

Вариантность плановых расчетов (альтернативность). Несоответствием между желаемой стратегической цепью и текущим состоянием предприятия определяется множественность путей ее достижения. Более того, принимая во внимание факторы риска и неопределенность развития внешней среды, выбрать единственную стратегию развития практически невозможно. Реально можно лишь сформулировать множество альтернативных стратегий на базе сценарного подхода, исключающего или уменьшающего фактор неопределенности. Сказанное в равной степени касается и выбора зон геологического обслуживания, и прогнозирования перечня приоритетных услуг.

Комплексность разработки стратегии. Этот принцип означает, что каждый альтернативный вариант предполагает анализ всех без исключения вопросов его финансовой, ресурсной и организационной обеспеченности, определение и согласование временных и количественных параметров.

9.2. Бизнес-план как основа сочетания перспективного и текущего планирования

Разработка бизнес-плана является примером сочетания перспективного и текущего финансового планирования. При спаде в объемах заказов на геологоразведочные работы как для государственных нужд, так и для договорных геологическое предприятие как обычная коммерческая организация, не наделенная специальной правоспособностью, может заниматься любым видом предпринимательской деятельности. К такого рода деятельности, близкой к геологоразведочной по технике, технологии работ, квалификации работников, относится, например, промышленная разработка выявленных относительно небольших по масштабу месторождений полезных ископаемых. Кроме того, можно производить некоторые потребительские товары (садовые домики, инвентарь), выполнять строительные и ремонтные работы, оказывать транспортные услуги. В бизнес-планах оценивается

выгодность и реальность осуществления подобных видов деятельности.

Бизнес-план призван заранее наметить желаемую и практически осуществимую картину предпринимаемых действий по налаживанию производства какого-либо продукта или услуг с целью получения максимально возможной прибыли. Согласно современной экономической теории бизнес-план выполняет четыре функции. Первая функция связана с возможностью его использования для разработки концепции, стратегии бизнеса. Эта функция обычно необходима в период создания предприятия. Для существующих геологических организаций при сокращении заказов на геологоразведочные работы она нужна для выработки новых направлений деятельности.

Вторая функция планирования заключается в том, что она позволяет оценить возможность развития нового направления деятельности, контролировать ход выполнения бизнес-плана.

Третья функция позволяет привлекать денежные средства (ссуды и кредиты). Умело, убедительно составленный бизнес-план не только облегчает получение банковского кредита, но и обеспечивает привлечение к реализации плана потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или имеющуюся в их арсенале технологию. В этом заключается четвертая функция бизнес-плана.

Бизнес-планы разрабатываются как на непрерывный предпринимательский процесс, так и на отдельную сделку. Поэтому часто их называют предпринимательскими проектами, позволяющими решать следующие предпринимательские задачи:

– *обоснование предполагаемого направления в деятельности предприятия (наличие достаточного покупательского спроса на избираемые продукты или услуги, производственные возможности предприятия по изготовлению этого продукта или оказанию услуг);*

– *определение степени риска и перспектив рентабельности данного производства (расчет ожидаемых финансовых результатов, в первую очередь объемов продаж, прибыли, доходов на вложенный капитал);*

– *определение источника финансирования реализации выбранного хозяйственного мероприятия (ссуда банка, мобилизация собственных финансовых ресурсов);*

– *подбор работников (команды), которые способны реализовать данный план.*

Для геологических предприятий, имеющих постоянные государственные заказы, предпочтительнее разрабатывать бизнес-планы на отдельные предпринимательские проекты, не связанные с геологическими работами.

Примерная структура бизнес-плана следующая:

1) цели и задачи предпринимательского проекта (самостоятельной хозяйственной деятельности);

2) обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана;

3) характеристика продуктов, товара, услуг, предоставляемых потребителю;

4) анализ и конъюнктура рынка сбыта, спроса (наличие покупателей товара, объемов продаж, заказчиков работ);

5) план (программа) действий и организационные меры;

6) ресурсное обеспечение проекта;

7) эффективность проекта (рентабельность, сумма прибыли).

Обычно организатором составления бизнес-планов выступает финансовое подразделение геологического предприятия, и разработка планов осуществляется в тесном взаимодействии с экономическими и технологическими службами предприятия.

Финансовый аспект бизнес-плана дают разделы «Финансовый план» и «Стратегия финансирования». Раздел «Финансовый план» призван обобщить в стоимостной форме материалы предыдущих разделов. Он включает разработку следующих пяти документов:

1) прогноз объемов реализации;

2) баланс денежных расходов и поступлений;

3) таблицу доходов и затрат;

4) сводный баланс активов и пассивов предприятия;

5) график достижения безубыточности.

В разделе «Стратегия финансирования» излагается план получения средств для создания или развития предприятия: общий объем средств для реализации данного проекта, их источники, окупаемость проекта и получение дохода инвестора на вложенный капитал.

9.3. Финансовый план

Ведущим финансовым планом в современных условиях является текущий. Он разрабатывается на год, полугодие, квартал, месяц и представляет собой баланс доходов и расходов коммерческой организации или ее бюджет. Основой текущего финансового плана являются планы по производству и реализации продукции, исходя из заказов, договоров, рыночной конъюнктуры, факторов, на нее влияющих. В нем обеспечивается увязка показателей производственного плана с финансовыми ресурсами, определяются финансовые взаимоотношения с бюджетом, заказчиками, банками, а также с другими покупателями и кредиторами, т.е. находят отражение доходные и расходные статьи хозяйственной деятельности геологического предприятия на планируемый период.

Примерный перечень статей баланса доходов и расходов приводится ниже.

I. Доходы и поступления средств

1. Поступления средств из федерального и иных бюджетов для финансирования государственных заказов на производство геологоразведочных работ.

2. Прибыль от сдачи заказчикам завершенных геологоразведочных работ по хоздоговорам.

3. Прибыль от продажи продукции и услуг подсобно-вспомогательных производств.

4. Прибыль от прочей реализации (основных средств, других активов).

5. Планируемые внереализационные доходы, в том числе доходы:

- от долевого участия в уставном капитале других предприятий, полученные по ценным бумагам;

- от хранения денежных средств на депозитных счетах в банках и других финансово-кредитных учреждениях;

- от сдачи имущества в аренду.

6. Амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов.

7. Поступления средств от других предприятий, в том числе:

- в порядке долевого участия в строительстве;

- по хоздоговорам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

- за предоставление геологической информации, хранящейся в фондах.

8. Поступления из внебюджетных фондов.

9. Прочие доходы.

П. Расходы и отчисления средств

1. Затраты на производство геологоразведочных работ по государственным заказам.

2.Налоги, уплаченные из прибыли (по видам налогов).

3.Распределение чистой прибыли, в том числе по направлениям использования:

- на накопление;

- на потребление.

4.Долгосрочные инвестиции (по формам инвестиций), в том числе:

за счет амортизационных отчислений;

за счет других источников финансирования.

5.Прочие расходы.

В финансовом плане геологического предприятия, действующего в акционерной форме, необходимо выделить средства, мобилизуемые посредством размещения ценных бумаг, а также расходные статьи, отражающие отчисления прибыли в резервный фонд и на выплату доходов по акциям или облигациям.

Базой для составления баланса доходов и расходов служат лимиты бюджетных ассигнований, показатели производственного плана и финансовые расчеты. Лимиты федеральных ассигнований на очередной бюджетный год сообщаются МПР России, а по линии бюджета субъекта РФ и местного бюджетов – исполнительными органами субъектов Российской Федерации и муниципальными властями.

Основными показателями производственного плана, используемыми в балансе доходов и расходов, являются:

объемы геологоразведочных работ, производимые по государственным заказам и хозяйственным договорам с предприятиями и организациями;

объем выпуска продукции, работ и услуг подсобно-вспомогательных производств, предназначенных для продажи на сторону;

плановая себестоимость (издержки производства) геологоразведочных работ, выполняемых по госзаказам и хоздоговорам.

Большая часть показателей, включаемых в баланс доходов и расходов, определяется на основании финансовых расчетов. Исходными данными для их составления служат планируемые хозяйственные мероприятия по мобилизации денежных ресурсов, операции на финансовом рынке, хоздоговора с предприятиями, банками и другая финансовая документация.

Баланс доходов и расходов чаще всего составляется на год с поквартальной разбивкой и служит необходимым условием для рациональной организации работы во всех областях финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Выполнение показателей баланса доходов и расходов обеспечивается в процессе оперативной финансовой работы.

9.4. Оперативное финансовое планирование

Особую актуальность в условиях нестабильной экономической ситуации получает *оперативное финансовое планирование*. Необходимость такого планирования существенно возросла в связи с изменением условий расчетов и кредитования коммерческих организаций, большими штрафными санкциями за несвоевременность осуществления платежей, большими объемами дебиторской и кредиторской задолженности. Все это требует повышенного внимания к ежедневной сбалансированности поступлений и платежей, а при отсутствии таковой – своевременного принятия необходимых мер по привлечению дополнительных средств в хозяйственный оборот.

Назначение и роль оперативных финансовых планов коммерческих организаций состоит в определении конкретной текущей финансово-экономической ситуации, а именно, последовательности и сроков совершения финансовых операций при наиболее рациональном маневрировании собственными, привлеченными и заемными денежными ресурсами в целях получения наибольшего экономического эффекта.

Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, налогового календаря и

кассового плана.

Платежный календарь предприятия составляют на короткие промежутки времени (месяц, декада) по всем статьям денежных поступлений и расходов, проходящих через их счета в коммерческих банках, что позволяет определить обеспеченность выполнения обязательств по платежам в установленные сроки в определенной последовательности.

Налоговый календарь является частью платежного календаря. Он составляется на основании действующего налогового законодательства и позволяет постоянно следить за сроками уплаты налогов и других обязательных платежей, а также представления отчетности в налоговые органы, органы внебюджетных фондов, органы статистики. Налоговый календарь избавляет от неприятностей, связанных с уплатой штрафов и пеней из прибыли, остающейся в распоряжении коммерческой организации.

Первым разделом календаря является его расходная часть, отражающая все предстоящие платежи, а вторым - доходная часть. Примерная форма платежного календаря приведена в таблице 13.

Соотношение между обеими частями платежного календаря должно быть таким, чтобы обеспечивалось равенство между ними либо, что еще лучше, превышение доходов и поступлений над расходами и отчислениями. В последнем случае излишки поступлений останутся на расчетном счете предприятия, что означает большую финансовую устойчивость предприятия. Превышение расходов над поступлениями свидетельствует о снижении возможностей предприятия в покрытии предстоящих расходов. В таком случае следует часть непервоочередных платежей перенести на другой календарный период, ускорить по возможности оплату заказчиками выполненных работ, изыскать дополнительные источники средств.

Наряду с платежным календарем на предприятии составляется кассовый план. Он необходим для контроля за поступлением и расходованием наличных денег. Кассовый план разрабатывается на квартал и в установленный срок представляется в коммерческий банк, с которым предприятие заключило договор о расчетно-кассовом обслуживании.

Кассовый план составляется по типовой форме и содержит четыре раздела.

Первый раздел отражает поступление наличных денег (кроме денег, полученных в банке) на предприятие, ожидаемое в планируемом квартале: выручка от продажи продукции и услуг подсобно-вспомогательных производств, выручка ведомственного транспорта, предприятий бытового обслуживания и другие конкретные источники поступлений. Из общей суммы поступлений указываются суммы, которые сдаются в кассу банка, и суммы, расходуемые из выручки на месте. *Во втором разделе* показываются виды расходов предприятия наличными деньгами: на заработную плату, стипендии, постоянные надбавки и прочие виды оплаты труда, на командировочные и хозяйственные расходы.

Третий раздел содержит расчет выплат заработной платы и прочих видов оплаты труда на планируемый квартал с учетом всех возможных удержаний (налогов, платежей по добровольным видам страхования работников, погашение ссуд и др.). Если зарплата работников перечисляется в банки в качестве вклада или платежным поручением переводится по почте, то эти виды перечислений также показываются в третьем разделе. Все виды удержаний и перечислений, а также стоимость натуральных выдач и льгот, учтенных в фонде заработной платы, исключаются из общего фонда оплаты труда.

В четвертом разделе заполняется календарь выдач заработной платы рабочим и служащим, где в установленные сроки (конкретные числа каждого месяца) указываются суммы выплат предприятию наличными деньгами. Эти суммы в соответствии с договором расчетно-кассового обслуживания банк выдает предприятию за установленную в договоре плату.

Таблица 20. Вид платежного календаря

ПЛАТЕЖНЫЙ КАЛЕНДАРЬ на _____ месяц, тыс. руб.				
№		По декадам		
		I	II	III
РАСХОДЫ				
1	Неотложные нужды			
2	Заработная плата и приравненные к ней платежи			
3	Налоги			
4	Оплата счетов поставщиков за поставленные товарно-материальные ценности			
5	Просроченная кредиторская задолженность поставщикам			
6	Оплата счетов подрядчиков за выполненные геологические исследования и другие работы			
7	Погашение просроченных ссуд банка			
8	Погашение срочных ссуд банка			
9	Уплата процентов за кредит			
10	Прочие расходы			
ВСЕГО				
ПОСТУПЛЕНИЯ				
1	Выручка от сданных геологоразведочных работ			
2	Получение от заказчиков авансов в счет государственных заказов и хоздоговорных работ			
3	Выручка от реализации продукции подсобно-вспомогательных производств			
4	Выручка от реализации излишних основных фондов, материалов и других активов			
5	Поступление просроченной дебиторской задолженности			
6	Поступление краткосрочного кредита банка			
7	Остаток средств в кассе и на расчетном счете			
8	Прочие поступления средств			
ВСЕГО				
Превышение поступлений над расходами				
Превышение расходов над поступлениями				

Кассовый план - это план оборота наличных денежных средств, отражающий поступления и выплаты наличных денежных средств через кассу коммерческой организации. Составление кассового плана и контроль за его выполнением играют важную роль в повышении платежеспособности предприятия. Своевременная обеспеченность наличными деньгами характеризует состояние денежных отношений внутри юридического лица. Кассовый план предприятия необходим также банку с тем, чтобы составить свой кассовый план на обслуживание своих клиентов в установленные сроки. Следует отметить, что в зарубежной практике вместо указанных оперативных финансовых планов составляется единый план движения денежных средств на счетах в банках и кассах предприятий

Контрольные вопросы

1. Цель и задачи финансового планирования на предприятии
2. Принципы финансового планирования
3. Методы финансового планирования
4. Информационное обеспечение финансового планирования
5. Виды финансовых планов
6. Стратегическое планирование на предприятии и последовательность этапов его проведения.
7. Миссия и цели организации.
8. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе анализа состояния производственного потенциала.
9. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе анализа кадрового потенциала.
10. Стратегические альтернативы развития предприятия.
11. Выбор стратегии развития предприятия.
12. Сущность кассовых операций, их виды
13. Сущность бизнес-плана, его цели и задачи
14. Характеристики процесса бизнес-планирования
15. Роль и значение бизнес-планирования для малого и среднего бизнеса
16. Методы планирования и прогнозирования

17. Понятие бизнес-идеи
18. Источники и методы выработки бизнес-идей
19. Резюме бизнес-плана
20. Методы разработки оперативных планов производства.
21. Виды оперативного планирования
22. Содержание оперативно-производственного планирования.
23. Задачи оперативно-производственного планирования.

10. Налогообложение предприятий, функционирующих в минерально-сырьевом комплексе

10.1. Организация налоговой системы в РФ

Налоговая система – это совокупность налогов и сборов, взимаемых с плательщиков в порядке и на условиях, определенных Налоговым кодексом РФ.

Принципы построения налоговой системы в Российской Федерации определены Конституцией РФ и Налоговым кодексом РФ. В России имеет место трехуровневая налоговая система, которая состоит из федеральных, региональных и местных налогов.

Налоговый кодекс является основным законодательным актом по вопросу налогообложения, НК РФ состоит из двух частей: в первой части регламентируются общие принципы построения налоговой системы, во второй – взаимоотношения государства и налогоплательщиков по конкретным видам налогов.

Принципы построения налоговой системы в Российской Федерации сформулированы первой части Налогового кодекса, основные из них:

1) Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев;

2) При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить;

3) Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов).

Основными критериями качества налоговой системы являются:

– сбалансированность государственного бюджета;

– налоговая политика должна содействовать устойчивому развитию экономики, приоритетных отраслей и видов деятельности, отдельных территорий;

– улучшение информированности налогоплательщиков о подлежащих уплате налогах, правилах их исчисления и сроках уплаты, что повысит показатели полноты и своевременности уплаты налогов.

Налоговая система – это динамичный процесс, она находится в постоянном развитии и совершенствовании, можно указать *основные тенденции развития налоговой системы*:

– снижение налогового бремени для товаропроизводителей;

– устранение противоречий в действующем налоговом законодательстве и его упрощение;

– гибкое реагирование системы налогообложения на изменения экономической конъюнктуры;

– усиление налоговой дисциплины и налоговой культуры налогоплательщиков;

– совершенствование системы налогового контроля и ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Наряду с имеющей место классификацией налогов и сборов Налоговым кодексом РФ установлены также и *специальные налоговые режимы*, предусматривающие отмену одних и введение других налогов:

– система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

– упрощенная система налогообложения (УСН);

– система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);

– система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Налогоплательщиками признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом возложена обязанность уплачивать налоги. **Налоговый агент** – это лицо, на которое в соответствии с НК РФ возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет налогов.

Налогоплательщики имеют следующие виды прав:

– пользоваться налоговыми льготами;

– предоставлять налоговым органам пояснения по исчислению и уплате налогов;

– обжаловать решение налоговых органов и действие их должностных лиц;

– получать по месту своего учета от налоговых органов бесплатную информацию (в том числе в письменной форме) о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, а также получать формы налоговых деклараций (расчетов) и разъяснения о порядке их заполнения;

– получать от Министерства финансов Российской Федерации письменные разъяснения по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, от финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований - по вопросам применения соответственно законодательства субъектов Российской Федерации о налогах и сборах и нормативных правовых актов муниципальных образований о местных налогах и сборах;

– получать отсрочку, рассрочку или инвестиционный налоговый кредит;

– на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов;

– на осуществление совместной с налоговыми органами сверки расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам, а также на получение акта совместной сверки расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам;

– не выполнять неправомерные акты и требования налоговых органов, иных уполномоченных органов и их должностных лиц, не соответствующие Налоговому кодексу;

– на возмещение в полном объеме убытков, причиненных незаконными актами налоговых органов или незаконными действиями (бездействием) их должностных лиц;

– другие права соответственно Налоговому кодексу и другим актам законодательства о налогах и сборах.

К обязанностям налогоплательщиков относятся:

– обязанность уплачивать законно установленные налоги;

– вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;

– представлять в установленном порядке в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (расчеты), если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;

– представлять в налоговые органы и их должностным лицам в случаях и в порядке, которые предусмотрены Налоговым кодексом, документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов;

– выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей;

– в течение четырех лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского и налогового учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов;

– иные обязанности, предусмотренные законодательством о налогах и сборах.

10.2. Экономическое содержание налога, порядок исчисления и уплаты налогов

Понятие налога есть эволюционирующая категория, содержание которой изменяется вслед за развитием государства. Содержание налога определяется следующими факторами:

– экономический строй общества;

– социальная политика государства;

– стратегия развития государства.

Первым признаком налога является *императивность*, что предполагает отношения власти и подчинения: субъект налога не имеет права отказаться от выполнения обязанности по внесению налога в бюджет, а при невыполнении обязательств государство применяет заранее определенные санкции.

Второй отличительный признак налога – *смена формы собственности*. Посредством налогов часть собственности

индивидуума (корпорации) в денежной форме переходит в государственную, при этом образуется централизованный денежный фонд (бюджетный фонд).

Также важным отличительным признаком налогов является *безвозвратность* и *безвозмездность*, этот признак выделяет пошлины из налогов.

Налог считается установленным, когда определены налогоплательщики и **элементы налогообложения:**

- объект налогообложения (ст.38 НК РФ);
- налоговая база (ст. 53 НК РФ);
- налоговый период (ст. 55 НК РФ);
- налоговая ставка (ст. 53 НК РФ);
- порядок исчисления налога (ст. 52 НК РФ);
- порядок и сроки уплаты налога (ст. 57 НК РФ).

Объект налогообложения – это обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога (ст. 38 НК РФ).

Налоговая база – это характеристика объекта налогообложения.

Налоговый период – это период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате.

Налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Порядок исчисления налога – в соответствии со ст. 52 НК РФ налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, обязанность по исчислению суммы налога может быть возложена на налоговый орган или налогового агента.

Порядок и сроки уплаты налогов – уплата налога производится разовой уплатой всей суммы налога либо в ином порядке, предусмотренном законодательством. При нарушении срока уплаты налога налогоплательщик уплачивает пени в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством.

Налоговые льготы – это преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов. Нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения льгот по налогам и сборам, не могут носить индивидуального характера.

10.3. Налоговая политика в области разведки и добычи полезных ископаемых

Природные ресурсы являются стратегически важной составляющей экономики Российской Федерации: уникальный природно-ресурсный потенциал России при его эффективном использовании является одной из важнейших предпосылок устойчивого развития страны как в настоящее время, так и на длительную перспективу.

Неотъемлемой частью налоговой системы являются ресурсные платежи. Ресурсные налоги и платежи применяются в основном в добывающих отраслях , представляют собой плату за добычу или использование природных ресурсов (вода, земля, лесные угодья, полезные ископаемые). Как показывает мировой опыт, не существует какой-либо идеальной или образцовой налоговой модели для минерально-сырьевого сектора, которая была бы применима во всех странах и во всех условиях. Каждая страна разрабатывает свой собственный налоговый режим исходя из своих особенностей, потребностей, решаемых экономических и социальных задач. В то же время каждая страна в той или иной степени использует специальные налоговые инструменты, с помощью которых государства изымают ресурсную ренту.

Начиная с 2000 г. в Российской Федерации реализуется пакет мер полномасштабной налоговой реформы. И в рамках данной реформы с 1 января 2002 г. Федеральным законом от 08.08.2001г. № 126-ФЗ введена в действие глава 26 НК РФ "Налог на добычу полезных ископаемых".

Специфика налогообложения в добывающей промышленности обусловлена:

– горно-геологическими и техническими условиями

функционирования предприятий данной отрасли экономики;

– составом имущества, участвующего в процессе производства;

– длительностью производственного цикла;

– сезонностью отдельных работ.

Предприятия, специализирующиеся на добыче полезных ископаемых, как правило, представляют собой комплексы добывающего и обогатительного производств с возможным объединением в холдинги. Специфика деятельности указанных предприятий определяет особенности учета объектов налогообложения в данной отрасли экономики.

10.4. Налоги, уплачиваемые предприятиями-недропользователями

10.4.1. Налоги, включаемые в цену продукции

В цену продукции включаются следующие налоги: налог на добавленную стоимость (НДС) и таможенные пошлины.

Порядок исчисления, уплаты и учета **НДС** определен главой 21 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на добавленную стоимость». Объектом учета по налогу на добавленную стоимость признается реализация товара – добытого полезного ископаемого либо продукции, полученной в результате переработки данного полезного ископаемого на производственных мощностях налогоплательщика или по договору на другом предприятии. Необходимо отметить, что раздельному учету подлежат: реализация минерального сырья на территории Российской Федерации и за ее пределы; операции с минеральным сырьем, как подлежащие, так и не подлежащие налогообложению; объекты, облагаемые по различным налоговым ставкам. Особый порядок исчисления и уплаты НДС установлен при выполнении соглашений о разделе продукции.

Импортные таможенные пошлины устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товаров и оплачиваются в рублях или валюте. Эти пошлины выполняют не только фискальную, но и регулирующую функцию.

Размер ставок импортных таможенных пошлин или освобождение от них зависит от страны происхождения товаров. Страной происхождения товара считается страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. Под страной происхождения товара также может пониматься группа стран.

Сертификат о происхождении товара предоставляется вместе с таможенной декларацией и другими документами, предоставляемыми при таможенном оформлении. Пошлины уплачиваются в момент принятия грузовой таможенной декларации для таможенного оформления. Оплата производится в рублях либо в иностранной валюте, за исключением случаев, когда такой платеж может быть уплачен только в иностранной валюте. Пересчет иностранной валюты в рубли производится по курсу, установленному Центральным банком России на дату принятия грузовой таможенной декларации. В особых случаях таможенный орган, производящий таможенной оформление, может предоставить плательщику отсрочку или рассрочку уплаты пошлин на срок 2 месяца с момента принятия декларации к оформлению. За предоставление отсрочки или рассрочки взимаются проценты по ставкам, установленным ЦБ по предоставляемым им кредитам.

10.4.2. Налоги, относимые на финансовый результат

На финансовый результат предприятия относятся такие налоги, как налог на имущество организаций и налог на прибыль организаций.

Налог на имущество организаций относится к региональным налогам.

Объектом налогообложения налога на имущество для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета. Налоговая база определяется

налогоплательщиком самостоятельно как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 процента. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Налогоплательщики представляют налоговые расчеты по авансовым платежам по данному налогу не позднее 30 календарных дней с даты окончания соответствующего отчетного периода. Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками не позднее 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налог на прибыль представляет собой прямой налог, объектом налогообложения является прибыль производственной организации, а стоимостная характеристика (денежное выражение) этой прибыли представляет собой налоговую базу по данному налогу. С целью расчета данного налога особому учету предприятиями добывающей промышленности подлежат расходы, связанные с проведением подготовительных и эксплуатационных работ, а также использованием в процессе деятельности специального имущества (горношахтного оборудования, нефтяных и газовых скважин и т. д.). Доходы от реализации добытых полезных ископаемых или продуктов обогатительного производства признаются в общеустановленном порядке.

Налогоплательщики, принявшие решение о приобретении лицензий на право пользования недрами, в аналитических регистрах налогового учета обособленно отражают расходы, осуществляемые в целях приобретения лицензий. При этом расходы, связанные с приобретением каждой конкретной лицензии, учитываются отдельно.

К расходам, осуществляемым в целях приобретения лицензии, в частности, относятся:

– расходы, связанные с предварительной оценкой месторождения;

– расходы, связанные с проведением аудита запасов месторождения;

– расходы на разработку технико-экономического обоснования (иных аналогичных работ), проекта освоения месторождения;

– расходы на приобретение геологической и иной информации;

– расходы на оплату участия в конкурсе (аукционе).

В случае, если налогоплательщик заключает лицензионное соглашение на право пользования недрами (получает лицензию), то расходы, осуществленные налогоплательщиком в целях приобретения лицензии, формируют стоимость лицензионного соглашения (лицензии), которая учитывается налогоплательщиком в составе нематериальных активов или по выбору налогоплательщика в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, в течение двух лет. Избранный налогоплательщиком порядок учета указанных расходов отражается в учетной политике для целей налогообложения.

В случае, если по результатам конкурса (аукциона) налогоплательщик не заключает лицензионное соглашение на право пользования недрами (не получает лицензию), то расходы, осуществленные в целях приобретения лицензии, включаются в состав прочих расходов с 1-го числа месяца, следующего за месяцем проведения конкурса (аукциона), равномерно в течение двух лет. В случае, если после осуществления предварительных расходов, осуществленных в целях приобретения лицензии, налогоплательщик принимает решение об отказе от участия в конкурсе (аукционе) либо о нецелесообразности приобретения лицензии, то указанные расходы также включаются в состав прочих расходов с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором налогоплательщиком принято указанное решение, равномерно в течение двух лет. При этом указанное решение оформляется соответствующим приказом (распоряжением) руководителя.

При проведении геолого-поисковых работ и работ по разведке полезных ископаемых сумма осуществленных налогоплательщиком расходов определяется на основании актов выполненных работ по договорам с подрядчиками, а также на основании сумм фактически осуществленных налогоплательщиком затрат, относимых к расходам на освоение природных ресурсов в соответствии с положениями настоящей статьи. Налогоплательщик организует налоговый учет

указанных расходов по каждому договору и каждому объекту, связанному с освоением природных ресурсов. Аналитические регистры налогового учета должны содержать информацию об окончании работ в разрезе каждого договора, связанного с указанными работами по каждому конкретному участку недр.

Текущие расходы на содержание объектов, связанных с освоением природных ресурсов (в том числе расходы на оплату труда, расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией временных сооружений, и иные подобные расходы), а также расходы на доразведку месторождения или его участков, находящихся в пределах горного или земельного отвода организации, в полной сумме включаются в состав расходов того отчетного (налогового) периода, в котором они произведены. При этом к расходам на доразведку относятся расходы, связанные с осуществлением работ по доразведке по введенным в эксплуатацию и промышленно освоенным месторождениям.

В случае, если расходы налогоплательщика, осуществленные в составе расходов на освоение природных ресурсов, непосредственно связаны со строительством объектов, которые в дальнейшем по решению налогоплательщика могут стать постоянно эксплуатируемыми объектами основных средств (в том числе скважин), указанные расходы учитываются в аналитических регистрах налогового учета по каждому создаваемому объекту основных средств. Расходы на строительство временных сооружений (в том числе временных подъездных путей и дорог; площадок, сооружений для хранения плодородного слоя почвы, добываемых пород, отходов; временных сооружений для проживания участников геолого-разведочных работ и иных подобных объектов) включаются в состав прочих расходов с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором закончены работы по их созданию на основании актов выполненных работ.

Налоговая ставка по налогу на прибыль, установленная налоговым законодательством, составляет в размере 20 %. Применяется следующее бюджетное распределение ставки по налогу на прибыль:

- 2 % - в федеральный бюджет;
- 18 % - в региональный бюджет субъектов Федерации.

Налоговым периодом признается календарный год, отчетными

периодами – первый квартал, полугодие, девять месяцев.

10.4.3. Налоги, включаемые в расходы, связанные с производством и реализацией продукции

В расходы, связанные с производством и реализацией продукции, включаются следующие налоги и сборы: транспортный налог, водный налог, земельный налог, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), страховые взносы и экологические платежи.

Транспортный налог с автомобилей и других транспортных средств, оборудованных двигателем, взимается с каждой лошадиной силы. Практически во всех технических документах на автомобиль указана мощность в л.с., но если мощность двигателя указано только в киловаттах, то эти данные необходимо перевести в лошадиные силы по следующей формуле: **1кВт = 1,35962 л.с.,** и результат необходимо округлить до двух знаков после запятой.

Если транспортное средство на период ремонта или после замены сломанного двигателя оснащается двигателем иной мощности, владелец автомобиля должен написать заявление в ГИБДД по месту регистрации транспортного средства о внесении изменений в техпаспорте. После чего транспортный налог следует рассчитывать исходя из фактической задокументированной мощности двигателя.

Физическим лицам транспортный налог рассчитывает налоговая инспекция. А юридические лица должны рассчитывать транспортный налог самостоятельно.

Весь уплаченный транспортный налог идет в субъект РФ, в котором зарегистрировано транспортное средство. Транспортный налог взимается на основании 28 главы ч.2 Налогового Кодекса РФ и принимаемыми в соответствии с Кодексом законов субъектов РФ о транспортном налоге. Каждый регион определяет свои ставки транспортного налога на основании вышеуказанного Кодекса. Также любой регион может применять свои льготы и скидки по транспортному налогу.

Таблица 21. Ставки транспортного налога, действующие в 2012 году

Наименование объекта налогообложения	*Ставка (руб.)*
Автомобили легковые с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно	5
свыше 100 л. с. до 150 л. с. (свыше 73,55 кВт до 110,33 кВт) включительно	7
свыше 150 л. с. до 200 л. с. (свыше 110,33 кВт до 147,1 кВт) включительно	10
свыше 200 л. с. до 250 л. с. (свыше 147,1 кВт до 183,9 кВт) включительно	15
свыше 250 л. с. (свыше 183,9 кВт)	30
Мотоциклы и мотороллеры с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 20 л. с. (до 14,7 кВт) включительно	2
свыше 20 л. с. до 35 л. с. (свыше 14,7 кВт до 25,74 кВт) включительно	4
свыше 35 л. с. (свыше 25,74 кВт)	10
Автобусы с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 200 л. с. (до 147,1 кВт) включительно	10
свыше 200 л. с. (свыше 147,1 кВт)	20
Грузовые автомобили с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	5
свыше 100 л. с. до 150 л. с. (свыше 73,55 кВт до 110,33 кВт) включительно	8
свыше 150 л. с. до 200 л. с. (свыше 110,33 кВт до 147,1 кВт) включительно	10
свыше 200 л. с. до 250 л. с. (свыше 147,1 кВт до 183,9 кВт) включительно	13
свыше 250 л. с. (свыше 183,9 кВт)	17
Другие самоходные транспортные средства, машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу *(с каждой лошадиной силы)*	5
Снегоходы, мотосани с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 50 л. с. (до 36,77 кВт) включительно	5
свыше 50 л. с. (свыше 36,77 кВт)	10
Катера, моторные лодки и другие водные транспортные средства с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно	10
свыше 100 л. с. (свыше 73,55 кВт)	20
Яхты и другие парусно-моторные суда с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно	20
свыше 100 л. с. (свыше 73,55 кВт)	40
Гидроциклы с мощностью двигателя *(с каждой лошадиной силы)*:	
до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно	25
свыше 100 л. с. (свыше 73,55 кВт)	50

Несамоходные (буксируемые) суда, для которых определяется валовая вместимость (с каждой регистровой тонны валовой вместимости)	20
Самолеты, вертолеты и иные воздушные суда, имеющие двигатели (с каждой лошадиной силы)	25
Самолеты, имеющие реактивные двигатели *(с каждого килограмма силы тяги)*	20
Другие водные и воздушные транспортные средства, не имеющие двигателей *(с единицы транспортного средства)*	200

Водный налог (water tax) – это один из видов федеральных налогов. Он определяется в главе 25.2 НК РФ. К категории налогоплательщиков водного налога относят как юридических, так и физических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, осуществляющих специальное или особое водопользование.

Объекты налогообложения водным налогом:

- забор воды из рек, озер, морей;
- пользование без забора воды (для целей гидроэнергетики);
- промышленная эксплуатация акваторий;
- использование для целей лесосплава в плотах и кошелях.

Для каждого водного объекта налоговая база определяется индивидуально:

При заборе воды – это объем воды, забранной из объекта водопользования в течение налогового периода.

При использовании акватории водных объектов (сплав древесины в плотах и кошелях не относится к этой категории) – это площадь предоставленного водного пространства.

При использовании водных объектов без забора воды для целей гидроэнергетики – это количество электроэнергии, произведенной за налоговый период.

При использовании водных объектов для целей сплава древесины в плотах и кошелях налоговая база определяется как произведение объема древесины, сплавляемой в плотах и кошелях за налоговый период, выраженного в тысячах кубических метров, и расстояния сплава, выраженного в километрах, деленного на 100.

Налоговые ставки водного налога дифференцированы и устанавливаются по бассейнам рек, озер, морей, а также экономическим районам. При заборе воды с превышением установленных лимитов водопользования ставки устанавливаются в

пятикратном размере в части такого превышения. В случае отсутствия утвержденных квартальных лимитов они определяются как 1/4 часть утвержденного годового лимита.

Налоговым периодом водного налога является квартал. Налоговая декларация представляется налогоплательщиком в налоговый орган по местонахождению объекта налогообложения в срок, установленный для уплаты налога. При этом налогоплательщики, отнесенные к категории крупнейших, представляют налоговые декларации (расчеты) в налоговый орган по месту учета в качестве крупнейших налогоплательщиков.

Налог подлежит уплате в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налогоплательщиками **земельного налога** являются организации и физические лица, имеющие земельные участки:

- на праве собственности;
- на праве постоянного (бессрочного) пользования;
- на праве пожизненного наследуемого владения.

Не признаются объектами налогообложения земельные участки:

- изъятые из оборота в соответствии с законодательством РФ;
- ограниченные в обороте, которые заняты особо ценными объектами культурного наследия народов РФ, историко-культурными заповедниками, объектами археологического и всемирного наследия;
- предоставленные для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд;
- из состава земель лесного фонда;
- занятые находящимися в госсобственности водными объектами в составе водного фонда.

Налоговая база по земельному налогу определяется как кадастровая стоимость земельных участков по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Организации определяют налоговую базу самостоятельно на основании сведений государственного кадастра недвижимости о каждом земельном участке, принадлежащем им на праве собственности или праве постоянного (бессрочного) пользования.

Физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями, самостоятельно определяют налоговую базу, исчисляют сумму налога и представляют декларацию по земельным участкам, которые ими используются в предпринимательской деятельности, или только для нее предназначены. Налоговая база определяется каждому земельному участку, принадлежащему им на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Для всех физических лиц - налогоплательщиков налоговая база определяется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются органами, осуществляющими кадастровый учет, ведение государственного кадастра недвижимости и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Налоговым периодом по земельному налогу является календарный год.

Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) объединил три взимавшихся ранее налога: налог за пользование недрами (роялти); налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы; акцизы на нефть и стабильный газовый конденсат.

В настоящее время порядок исчисления налога на добычу полезных ископаемых определен Главой 26 НК РФ.

Налогоплательщиками налога на добычу полезных ископаемых являются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Налогоплательщики подлежат постановке на учет в качестве налогоплательщика налога на добычу полезных ископаемых по месту нахождения участка недр, предоставленного налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством Российской Федерации, в течение 30 календарных дней с момента государственной регистрации лицензии (разрешения) на пользование участком недр.

Налоговая база определяется налогоплательщиком самостоятельно в отношении каждого добытого полезного ископаемого (в том числе полезных компонентов, извлекаемых из недр попутно при добыче основного полезного ископаемого). Количество добытого полезного ископаемого также определяется

налогоплательщиком самостоятельно. В зависимости от добытого полезного ископаемого его количество определяется в единицах массы или объема.

Количество добытого полезного ископаемого может определяться прямым (посредством применения измерительных средств и устройств) или косвенным (расчетного, по данным о содержании добытого полезного ископаемого в извлекаемом из недр (отходов, потерь) минеральном сырье) методом. Косвенный метод применяется в том случае, если определение количества добытых полезных ископаемых прямым методом невозможно.

Применяемый налогоплательщиком метод определения количества добытого полезного ископаемого подлежит утверждению в учетной политике налогоплательщика для целей налогообложения и применяется налогоплательщиком в течение всей деятельности по добыче полезного ископаемого. Метод определения количества добытого полезного ископаемого, утвержденный налогоплательщиком, подлежит изменению только в случае внесения изменений в технический проект разработки месторождения полезных ископаемых в связи с изменением применяемой технологии добычи полезных ископаемых.

Кроме того, если налогоплательщик применяет прямой метод определения количества добытого полезного ископаемого, количество добытого полезного ископаемого определяется с учетом фактических потерь полезного ископаемого.

Также самостоятельно определяется налогоплательщиком оценка стоимости добытых полезных ископаемых, можно использовать один из следующих способов:

1) исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период цен реализации без учета субсидий из бюджета на возмещение разницы между оптовой ценой и расчетной стоимостью;

2) исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период цен реализации добытого полезного ископаемого (в случае отсутствия субсидий);

3) исходя из расчетной стоимости добытых полезных ископаемых.

При определении расчетной стоимости добытого полезного ископаемого учитываются следующие виды расходов, произведенных налогоплательщиком в налоговом периоде:

1) материальные расходы, за исключением материальных расходов, понесенных в процессе хранения, транспортировки, упаковки и иной подготовки (включая предпродажную подготовку), при реализации добытых полезных ископаемых (включая материальные расходы, а также за исключением расходов, осуществленных налогоплательщиком при производстве и реализации иных видов продукции, товаров (работ, услуг));

2) расходы на оплату труда за исключением расходов на оплату труда работников, не занятых при добыче полезных ископаемых;

3) суммы начисленной амортизации, за исключением сумм начисленной амортизации по амортизируемому имуществу, не связанному с добычей полезных ископаемых;

4) расходы на ремонт основных средств, за исключением расходов на ремонт основных средств, не связанных с добычей полезных ископаемых;

5) расходы на освоение природных ресурсов;

6) расходы, предусмотренные подпунктами 8 и 9 статьи 265 Налогового кодекса, за исключением указанных в этих подпунктах расходов, не связанных с добычей полезных ископаемых;

7) прочие расходы, связанные с добычей полезных ископаемых.

При этом косвенные расходы, произведенные налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, распределяются между затратами на добычу полезных ископаемых и затратами на иную деятельность налогоплательщика пропорционально доле прямых расходов, относящихся к добыче полезных ископаемых, в общей сумме прямых расходов.

Налоговым периодом по НДПИ признается календарный месяц.

Налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов (0 рублей) при добыче:

1) полезных ископаемых в части нормативных потерь полезных ископаемых (нормативными потерями полезных ископаемых признаются фактические потери полезных ископаемых при добыче, технологически связанные с принятой схемой и

технологией разработки месторождения, в пределах нормативов потерь, утверждаемых в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации);

2) попутный газ;

3) подземных вод, содержащих полезные ископаемые (промышленных вод), извлечение которых связано с разработкой других видов полезных ископаемых, и извлекаемых при разработке месторождений полезных ископаемых, а также при строительстве и эксплуатации подземных сооружений;

4) полезных ископаемых при разработке некондиционных (остаточных запасов пониженного качества) или ранее списанных запасов полезных ископаемых (за исключением случаев ухудшения качества запасов полезных ископаемых в результате выборочной отработки месторождения). Отнесение запасов полезных ископаемых к некондиционным запасам осуществляется в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации;

5) минеральных вод, используемых налогоплательщиком исключительно в лечебных и курортных целях без их непосредственной реализации (в том числе после обработки, подготовки, переработки, розлива в тару);

6) подземных вод, используемых налогоплательщиком исключительно в сельскохозяйственных целях, включая орошение земель сельскохозяйственного назначения, водоснабжение животноводческих ферм, животноводческих комплексов, птицефабрик, садоводческих, огороднических и животноводческих объединений граждан (полный список указан в ст.342 НК РФ).

Налогообложение производится по налоговой ставке:

1) 3,8% при добыче калийных солей;

2) 4% при добыче торфа, горючих сланцев, апатит-нефелиновых, апатитовых и фосфоритовых руд;

3) 4,8% при добыче кондиционных руд черных металлов;

4) 5,5% при добыче сырья радиоактивных металлов, горно-химического неметаллического сырья (за исключением калийных солей, апатит-нефелиновых, апатитовых и фосфоритовых руд), неметаллического сырья, используемого в основном в строительной индустрии, соли природной и чистого хлористого натрия, подземных промышленных и термальных вод;

5) 6% при добыче горнорудного неметаллического сырья, концентратов и других полупродуктов, содержащих золото, иных полезных ископаемых, не включенных в другие группировки;

6) 6,5% при добыче концентратов и других полупродуктов, содержащих драгоценные металлы (за исключением золота), драгоценных металлов, являющихся полезными компонентами многокомпонентной комплексной руды (за исключением золота);

7) 7,5% при добыче минеральных вод и лечебных грязей;

8) 8% при добыче кондиционных руд цветных металлов (за исключением нефелинов и бокситов), редких металлов, как образующих собственные месторождения, так и являющихся попутными компонентами в рудах других полезных ископаемых, многокомпонентных комплексных руд, а также полезных компонентов многокомпонентной комплексной руды, за исключением драгоценных металлов, природных алмазов и других драгоценных и полудрагоценных камней;

9) 446 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2012 года включительно) и 470 рублей (начиная с 1 января 2013 года) за 1 тонну добытой нефти обезвоженной, обессоленной и стабилизированной. При этом указанная налоговая ставка умножается на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть (Кц), на коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретного участка недр (Кв), и на коэффициент, характеризующий величину запасов конкретного участка недр (Кз);

10) 556 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2012 года включительно), 590 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2013 года включительно), 647 рублей (начиная с 1 января 2014 года) за 1 тонну добытого газового конденсата из всех видов месторождений углеводородного сырья;

11) 509 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2012 года включительно), 582 рубля (на период с 1 января по 31 декабря 2013 года включительно), 622 рубля (начиная с 1 января 2014 года) за 1 000 кубических метров газа при добыче газа горючего природного из всех видов месторождений углеводородного сырья. При этом налогообложение производится по ставке, установленной настоящим подпунктом, умноженной на коэффициент 0,493 (на период с 1 января по 31 декабря 2012 года включительно), 0,455 (на период с 1 января по 31 декабря 2013 года включительно), 0,447 (начиная с 1 января

2014 года), при добыче газа горючего природного из всех видов месторождений углеводородного сырья следующими категориями налогоплательщиков: налогоплательщиками, не являющимися в течение всего налогового периода собственниками объектов Единой системы газоснабжения; налогоплательщиками, не являющимися в течение всего налогового периода организациями, в которых непосредственно и (или) косвенно участвуют собственники объектов Единой системы газоснабжения и суммарная доля такого участия составляет более 50 процентов.

Налоговая ставка с учетом указанного коэффициента округляется до полного рубля в соответствии с действующим порядком округления;

1) 47 рублей за 1 тонну добытого антрацита;

2) 57 рублей за 1 тонну добытого угля коксующегося;

3) 11 рублей за 1 тонну добытого угля бурого;

4) 24 рубля за 1 тонну добытого угля, за исключением антрацита, угля коксующегося и угля бурого.

Налогоплательщики, осуществившие за счет собственных средств поиск и разведку разрабатываемых ими месторождений полезных ископаемых или полностью возместившие все расходы государства на поиск и разведку соответствующего количества запасов этих полезных ископаемых и освобожденные по состоянию на 1 июля 2001 года в соответствии с федеральными законами от отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы при разработке этих месторождений, уплачивают налог в отношении полезных ископаемых, добытых на соответствующем лицензионном участке, с коэффициентом 0,7 (в ред. Федерального закона от 21.07.2011 N 258-ФЗ).

Рассчитанные коэффициенты Кц, Кв, Кз округляются до 4-го знака.

Степень выработанности запасов конкретного участка недр (Св) рассчитывается налогоплательщиком самостоятельно на основании данных утвержденного государственного баланса запасов полезных ископаемых, как частное от деления суммы накопленной добычи нефти на конкретном участке недр (включая потери при добыче) (N) на начальные извлекаемые запасы нефти (V).

Сумма налога исчисляется по итогам каждого налогового периода по каждому добытому полезному ископаемому, если не

установлен иной порядок исчисления налога. Налог подлежит уплате в бюджет по месту нахождения каждого участка недр, предоставленного налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Налогоплательщики по своему выбору могут уменьшить сумму налога, исчисленную за налоговый период при добыче угля на участке недр, на сумму экономически обоснованных и документально подтвержденных расходов, осуществленных (понесенных) налогоплательщиком в налоговом периоде и связанных с обеспечением безопасных условий и охраны труда при добыче угля на данном участке недр (налоговый вычет), либо учесть указанные расходы при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Порядок признания расходов, указанных в настоящем пункте, должен быть отражен в учетной политике для целей налогообложения. Изменение указанного порядка допускается не чаще одного раза в пять лет.

Предельная величина данного налогового вычета рассчитывается налогоплательщиком самостоятельно как произведение суммы налога, исчисленного при добыче угля на каждом участке недр за налоговый период, и коэффициента Кт, который определяется для каждого участка недр с учетом степени метанообильности участка недр, на котором осуществляется добыча угля, а также с учетом склонности угля к самовозгоранию в пласте на участке недр, на котором осуществляется добыча угля. Значение коэффициента Кт не может превышать 0,3.

Если фактическая сумма расходов, осуществленных налогоплательщиком в налоговом периоде и связанных с обеспечением безопасных условий и охраны труда при добыче угля, превышает предельную сумму налогового вычета, сумма такого превышения учитывается при определении налогового вычета в течение 36 налоговых периодов после налогового периода, в котором такие расходы были осуществлены налогоплательщиком.

В налоговый вычет включаются следующие виды расходов, осуществленных (понесенных) налогоплательщиком и связанных с обеспечением безопасных условий и охраны труда при добыче угля (по перечню, устанавливаемому Правительством Российской Федерации):

1) материальные расходы налогоплательщика;

2) расходы налогоплательщика на приобретение и (или) создание амортизируемого имущества;

3) расходы, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения объектов основных средств.

Данные виды расходов устанавливаются в учетной политике для целей налогообложения.

Сумма налога, подлежащая уплате по итогу налогового периода, уплачивается не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Обязанность представления налоговой декларации у налогоплательщиков возникает начиная с того налогового периода, в котором начата фактическая добыча полезных ископаемых.

Налоговая декларация представляется налогоплательщиком в налоговые органы по месту нахождения (месту жительства) налогоплательщика не позднее последнего числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Экологические платежи – это плата за негативное воздействие на окружающую среду, которое оказывает деятельность предприятия. Экологические платежи должны платить юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие любые виды негативного воздействия на окружающую среду.

Под видами негативного воздействия, за которое необходимо платить, следует понимать:

1. Загрязнение атмосферного воздуха (выбросы от стационарных и передвижных источников).
2. Загрязнение водных объектов (сбросы в окружающую среду).
3. Размещение отходов производства и потребления.

На 2012 год установлены новые коэффициенты инфляции к нормативам платы за негативное воздействие на окружающую среду - 2,05 и 1,67.

Коэффициент 2,05 необходимо применять к нормативам платы за негативное воздействие на окружающую среду, установленным постановлением Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344, а коэффициент 1,67 - к нормативам платы за негативное воздействие на

окружающую среду, установленным постановлением Правительства РФ от 1 июля 2005 г. № 410.

Страховые взносы в 2012 году начисляются по основным ставкам на сумму до 512 000 руб. в год, а сверх величины 512 000 руб. на выплаты работнику начисляются страховые взносы в Пенсионный фонд по ставке 10%, причем верхний предел отсутствует. Льготники начисляют взносы только на выплаты в пределах 512 000 руб. ИП уплачивают страховые взносы, исходя из стоимости страхового года, которая в 2012 году составляет 55 332 руб.

Основная ставка страховых взносов равна 30%, из них перечисляется: в ПФР - 22% (16% на страховую часть, 6% на накопительную для работников 1967 г. и младше, для остальных в полном объеме на страховую часть), ФСС – 2,9% ФФОМС – 5,1% (в ТФОМС теперь отчислений нет).

Льготные ставки для определенных видов деятельности: 20% - в ПФР (14% на страховую часть, 6% на накопительную для работников 1967 г. и младше, для остальных в полном объеме на страховую часть).

Для сельхозпроизводителей и отчислений на выплаты инвалидам предусмотрены следующие ставки: 16% - ПФР (10% на страховую часть, 6% на накопительную для работников 1967 г. и младше, для остальных в полном объеме на страховую часть), 1,9% - ФСС, 2,3% - ФФОМС. Итого общая ставка составляет 20,2%.

ИП страховые взносы уплачивают по ставкам: ПФР - 26%, ФФОМС - 5,1%.

Согласно п.8 ч.1 ст.58 ФЗ от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ на льготы в части уплаты страховых взносов имеют право предприятия и индивидуальные предприниматели, которые применяют УСН и осуществляют следующие виды деятельности в качестве основных (выручка не менее 70% от общих доходов):

- производство пищевых продуктов, минеральной воды и др. безалкогольных напитков;
- швейное, текстильное производство, изготовление кожи, обуви и кожаных изделий;
- образование, здравоохранение, социальные услуги;
- связь и транспорт;
- ремонт предметов личного пользования и бытовых изделий;

– торговля в розницу ортопедическими изделиями, медицинскими и фармацевтическими товарами;

– мебельное производство, производство пластмассовых и резиновых изделий, игр и игрушек;

– др. виды деятельности, перечисленные в законе № 212-ФЗ.

Также на льготных основаниях уплачивают страховые взносы организации, работающие в области информационных технологий и СМИ, издания журналов, газет и периодических публикаций, инжиниринговых услуг, аптечные организации, учреждения культуры и спорта и др.

10.4.4. Недропользовательские платежи

К недропользовательским платежам относятся: разовые платежи за пользование недрами, регулярные платежи за пользование недрами, плата за геологическую информацию о недрах, сбор за участие в аукционе, сбор за выдачу лицензий на пользование недрами.

Пользователи недр, получившие право на пользование недрами уплачивают **разовые платежи за пользование недрами** при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии. Минимальные (стартовые) размеры разовых платежей за пользование недрами устанавливаются в размере не менее 10 процентов от величины суммы налога на добычу полезных ископаемых в расчете на среднегодовую проектную мощность добывающей организации. Окончательные размеры разовых платежей за пользование недрами устанавливаются по результатам конкурса или аукциона и фиксируются в лицензии на пользование недрами.

Регулярные платежи за пользование недрами взимаются за предоставление пользователям недр исключительных прав на поиск и оценку месторождений полезных ископаемых, разведку полезных ископаемых, геологическое изучение и оценку пригодности участков недр для строительства и эксплуатации сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, строительство и эксплуатацию подземных сооружений, не связанных с добычей полезных

ископаемых, за исключением инженерных сооружений неглубокого залегания (до 5 метров), используемых по целевому назначению.

Регулярные платежи за пользование недрами не взимаются за:

1) пользование недрами для регионального геологического изучения;

2) пользование недрами для образования особо охраняемых геологических объектов, имеющих научное, культурное, эстетическое, санитарно-оздоровительное и иное значение;

3) разведку полезного ископаемого в границах горного отвода, предоставленного пользователю недр для добычи этого полезного ископаемого.

Размеры регулярных платежей за пользование недрами определяются в зависимости от экономико-географических условий, размера участка недр, вида полезного ископаемого, продолжительности работ, степени геологической изученности территории и степени риска.

Ставка регулярного платежа за пользование недрами устанавливается за один квадратный километр площади участка недр в год.

Конкретный размер ставки регулярного платежа за пользование недрами устанавливается федеральным органом управления государственным фондом недр или его территориальными органами отдельно по каждому участку недр, на который в установленном порядке выдается лицензия на пользование недрами. Сумма регулярных платежей за пользование недрами включается организациями в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, в течение года равными долями.

Регулярные платежи за пользование недрами уплачиваются пользователями недр ежеквартально не позднее последнего числа месяца, следующего за истекшим кварталом, равными долями в размере одной четвертой от суммы платежа, рассчитанного за год.

Пользователи недр ежеквартально не позднее последнего числа месяца, следующего за истекшим кварталом, представляют в территориальные органы Федеральной налоговой службы и уполномоченного Правительством Российской Федерации федерального органа исполнительной власти в области природных

ресурсов по местонахождению участков недр расчеты регулярных платежей за пользование недрами.

За пользование геологической информацией о недрах, полученной в результате государственного геологического изучения недр от федерального органа управления государственным фондом недр, взимается плата, которая поступает в доход федерального бюджета.

Сбор за участие в конкурсе (аукционе) вносится всеми их участниками и является одним из условий регистрации заявки. Сумма сбора определяется исходя из стоимости затрат на подготовку, проведение и подведение итогов конкурса (аукциона), оплату труда привлекаемых экспертов.

Сбор за выдачу лицензий на пользование недрами вносится пользователями недр при выдаче данной лицензии. Сумма сбора определяется исходя из стоимости затрат на подготовку, оформление и регистрацию выдаваемой лицензии. Сумма сбора за выдачу лицензий на пользование недрами поступает в доход федерального бюджета. Сумма сбора за выдачу лицензий на пользование участками недр, содержащими месторождения общераспространенных полезных ископаемых, или участками недр местного значения поступает в доход бюджетов субъектов Российской Федерации, регулирующих процесс пользования недрами на указанных участках.

10.4.5. Налоги, выплачиваемые предприятиями, выступающими в качестве налоговых агентов

Налоговые агенты - российские организации, имеющие обособленные подразделения, обязаны перечислять исчисленные и удержанные суммы налога в бюджет как по месту своего нахождения, так и по месту нахождения каждого своего обособленного подразделения.

В качестве налоговых агентов предприятия, функционирующие в сфере недропользования, выплачивают прямой федеральный налог – **налог на доходы физических лиц.**

Налогоплательщиками данного налога являются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации,

а также физические лица, получающие доходы от источников в РФ, не являющиеся налоговыми резидентами РФ.

Объектом налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками:

1) от источников в РФ и (или) от источников за пределами РФ - для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами Российской Федерации;

2) от источников в РФ - для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами Российской Федерации.

При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды.

Доходы или расходы, принимаемые к вычету, выраженные (номинированные) в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по официальному курсу Центрального банка РФ, установленному на дату фактического получения указанных доходов (дату фактического осуществления расходов).

При реализации ценных бумаг расходы в виде стоимости приобретения ценных бумаг признаются по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО).

В отношении доходов в виде процентов, получаемых по вкладам в банках, налоговая база определяется как превышение суммы процентов, начисленной в соответствии с условиями договора, над суммой процентов, рассчитанной по рублевым вкладам исходя из ставки рефинансирования Центрального банка РФ, увеличенной на пять процентных пунктов, действующей в течение периода, за который начислены указанные проценты, а по вкладам в иностранной валюте исходя из 9 процентов годовых.

Налоговым периодом по данному налогу признается календарный год.

Не подлежат налогообложению следующие виды доходов физических лиц:

1) государственные пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком), а также иные выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством.

При этом к пособиям, не подлежащим налогообложению, относятся пособия по безработице, беременности и родам;

2) пенсии по государственному пенсионному обеспечению и трудовые пенсии, назначаемые в порядке, установленном действующим законодательством, социальные доплаты к пенсиям, выплачиваемые в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации;

3) все виды установленных действующим законодательством РФ, законодательными актами субъектов Российской Федерации, решениями представительных органов местного самоуправления компенсационных выплат (в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации), связанных с:

– возмещением вреда, причиненного увечьем или иным повреждением здоровья;

– бесплатным предоставлением жилых помещений и коммунальных услуг, топлива или соответствующего денежного возмещения;

– оплатой стоимости и (или) выдачей полагающегося натурального довольствия, а также с выплатой денежных средств взамен этого довольствия;

– оплатой стоимости питания, спортивного снаряжения, оборудования, спортивной и парадной формы, получаемых спортсменами и работниками физкультурно-спортивных организаций для учебно-тренировочного процесса и участия в спортивных соревнованиях, а также спортивными судьями для участия в спортивных соревнованиях;

– увольнением работников, за исключением компенсации за неиспользованный отпуск;

– суммы выплат в виде выходного пособия, среднего месячного заработка на период трудоустройства, компенсации руководителю, заместителям руководителя и главному бухгалтеру организации в части, превышающей в целом трехкратный размер среднего месячного заработка или шестикратный размер среднего месячного заработка для работников, уволенных из организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;

– гибелью военнослужащих или государственных служащих при исполнении ими своих служебных обязанностей;

– возмещением иных расходов, включая расходы на повышение профессионального уровня работников;

– исполнением налогоплательщиком трудовых обязанностей (включая переезд на работу в другую местность и возмещение командировочных расходов).

При оплате работодателем налогоплательщику расходов на командировки как внутри страны, так и за ее пределы в доход, подлежащий налогообложению, не включаются суточные, выплачиваемые в соответствии с законодательством Российской Федерации, но не более 700 рублей за каждый день нахождения в командировке на территории Российской Федерации и не более 2 500 рублей за каждый день нахождения в заграничной командировке, а также фактически произведенные и документально подтвержденные целевые расходы на проезд до места назначения и обратно, сборы за услуги аэропортов, комиссионные сборы, расходы на проезд в аэропорт или на вокзал в местах отправления, назначения или пересадок, на провоз багажа, расходы по найму жилого помещения, оплате услуг связи, получению и регистрации служебного заграничного паспорта, получению виз, а также расходы, связанные с обменом наличной валюты или чека в банке на наличную иностранную валюту;

4) вознаграждения донорам за сданную кровь, материнское молоко и иную помощь;

5) алименты, получаемые налогоплательщиками;

6) суммы, получаемые налогоплательщиками в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации международными, иностранными и (или) российскими организациями по перечням таких организаций, утверждаемым Правительством Российской Федерации;

7) суммы, получаемые налогоплательщиками в виде международных, иностранных или российских премий за выдающиеся достижения в области науки и техники, образования, культуры, литературы и искусства, средств массовой информации (по перечню);

8) суммы единовременных выплат (в том числе в виде материальной помощи), осуществляемых:

– налогоплательщикам в связи с чрезвычайным обстоятельством, а также налогоплательщикам, которые являются членами семей лиц, погибших в результате чрезвычайных обстоятельств;

– налогоплательщикам из числа малоимущих и социально незащищенных категорий граждан в виде сумм адресной социальной помощи, оказываемой за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и внебюджетных фондов в соответствии с программами, утверждаемыми ежегодно соответствующими органами государственной власти;

– налогоплательщикам, пострадавшим от террористических актов на территории Российской Федерации, а также налогоплательщикам, которые являются членами семей лиц, погибших в результате террористических актов на территории Российской Федерации;

– работодателями работникам (родителям, усыновителям, опекунам) при рождении (усыновлении (удочерении) ребенка, выплачиваемой в течение первого года после рождения (усыновления, удочерения), но не более 50 тысяч рублей на каждого ребенка;

8.1) вознаграждения, выплачиваемые за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации физическим лицам за оказание ими содействия федеральным органам исполнительной власти в выявлении, предупреждении, пресечении и раскрытии террористических актов, выявлении и задержании лиц, подготавливающих, совершающих или совершивших такие акты, а также за оказание содействия органам федеральной службы безопасности и федеральным органам исполнительной власти, осуществляющим оперативно-розыскную деятельность;

8.2) суммы выплат в виде благотворительной помощи в денежной и натуральной форме, оказываемой в соответствии с законодательством Российской Федерации о благотворительной деятельности;

9) суммы полной или частичной компенсации (оплаты) работодателями своим работникам и (или) членам их семей, бывшим своим работникам, уволившимся в связи с выходом на пенсию по инвалидности или по старости, инвалидам, не работающим в данной организации, стоимости приобретаемых путевок, за исключением туристских, на основании которых указанным лицам оказываются услуги санаторно-курортными и оздоровительными организациями, находящимися на территории Российской Федерации, а также суммы полной или частичной компенсации (оплаты) стоимости путевок для не достигших возраста 16 лет детей, на основании которых указанным лицам оказываются услуги санаторно-курортными и оздоровительными организациями, находящимися на территории Российской Федерации, предоставляемые:

– за счет средств организаций (индивидуальных предпринимателей), если расходы по такой компенсации (оплате) в соответствии с настоящим Кодексом не отнесены к расходам, учитываемым при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций;

– за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

– за счет средств религиозных организаций, а также иных некоммерческих организаций, одной из целей деятельности которых в соответствии с учредительными документами является деятельность по социальной поддержке и защите граждан, которые в силу особых обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы;

– за счет средств, получаемых от деятельности, в отношении которой организации (индивидуальные предприниматели) применяют специальные налоговые режимы.

10) суммы, уплаченные работодателями за лечение и медицинское обслуживание своих работников, их супругов, их родителей и их детей, оставшиеся в распоряжении работодателей после уплаты налога на прибыль организаций;

11) стипендии учащихся, студентов, аспирантов, ординаторов, адъюнктов или докторантов учреждений высшего профессионального образования или послевузовского профессионального образования, научно-исследовательских учреждений, учащихся учреждений начального профессионального

и среднего профессионального образования, слушателей духовных учебных учреждений, выплачиваемые указанным лицам этими учреждениями, стипендии, учреждаемые Президентом Российской Федерации, органами законодательной (представительной) или исполнительной власти Российской Федерации, органами субъектов Российской Федерации, благотворительными фондами, стипендии, выплачиваемые за счет средств бюджетов налогоплательщикам, обучающимся по направлению органов службы занятости;

12) доходы налогоплательщиков, получаемые от продажи выращенной в личных подсобных хозяйствах, находящихся на территории Российской Федерации, продукции животноводства и растениеводства, если общая площадь земельного участка (участков), который (которые) находится (одновременно находятся) на праве собственности и (или) ином праве физических лиц, не превышает максимального размера, установленного в соответствии с пунктом 5 статьи 4 Федерального закона от 7 июля 2003 года N 112-ФЗ "О личном подсобном хозяйстве" и если ведение налогоплательщиком личного подсобного хозяйства на указанных участках осуществляется без привлечения в соответствии с трудовым законодательством наемных работников.

13) средства, полученные налогоплательщиком из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, при целевом использовании их на развитие личного подсобного хозяйства: приобретение семян и посадочного материала, кормов, горючего, минеральных удобрений, средств защиты растений, молодняка скота и племенных животных, птицы, пчел и рыбы, закладку многолетних насаждений и виноградников и уход за ними, содержание сельскохозяйственных животных (включая искусственное осеменение и ветеринарию, обработку животных, птицы и помещений для их содержания), покупку оборудования для строительства теплиц, хранения и переработки продукции, сельскохозяйственной техники, запасных частей и ремонтных материалов, страхование рисков утраты (гибели) или частичной утраты сельскохозяйственной продукции;

14) доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемые в этом хозяйстве от производства и реализации сельскохозяйственной продукции в течение пяти лет, считая с года регистрации указанного хозяйства;

15) доходы, получаемые от реализации заготовленных физическими лицами дикорастущих плодов, ягод, орехов, грибов и других пригодных для употребления в пищу лесных ресурсов (пищевых лесных ресурсов), недревесных лесных ресурсов для собственных нужд;

16) доходы, получаемые физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации, за соответствующий налоговый период от продажи имущества, находящегося в собственности налогоплательщика три года и более (за исключением доходов, получаемых физическими лицами от продажи ценных бумаг, и доходов от продажи имущества, используемого индивидуальными предпринимателями в предпринимательской деятельности;

17) доходы, получаемые от реализации (погашения) долей участия в уставном капитале российских организаций при условии, что на дату реализации (погашения) таких акций (долей участия) они непрерывно принадлежали налогоплательщику на праве собственности или ином вещном праве более пяти лет;

18) доходы в денежной и натуральной формах, получаемые от физических лиц в порядке наследования, за исключением вознаграждения, выплачиваемого наследникам (правопреемникам) авторов произведений науки, литературы, искусства, а также открытий, изобретений и промышленных образцов;

19) доходы, полученные в порядке дарения, освобождаются от налогообложения в случае, если даритель и одаряемый являются членами семьи и (или) близкими родственниками в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации (супругами, родителями и детьми, в том числе усыновителями и усыновленными, дедушкой, бабушкой и внуками, полнородными и неполнородными (имеющими общих отца или мать) братьями и сестрами);

20) доходы, полученные от акционерных обществ или других организаций:

– акционерами этих акционерных обществ или участниками других организаций в результате переоценки основных фондов (средств) в виде дополнительно полученных ими акций (долей, паев), распределенных между акционерами или участниками организации пропорционально их доле и видам акций, либо в виде разницы между

новой и первоначальной номинальной стоимостью акций или их имущественной доли в уставном капитале;

– акционерами этих акционерных обществ или участниками других организаций при реорганизации, предусматривающей распределение акций (долей, паев) создаваемых организаций среди акционеров (участников, пайщиков) реорганизуемых организаций и (или) конвертацию (обмен) акций (долей, паев) реорганизуемой организации в акции (доли, паи) создаваемой организации либо организации, к которой осуществляется присоединение, в виде дополнительно и (или) взамен полученных акций (долей, паев);

21) призы, полученные спортсменами на спортивных соревнованиях;

22) суммы платы за обучение налогоплательщика по основным и дополнительным общеобразовательным и профессиональным образовательным программам, его профессиональную подготовку и переподготовку в российских образовательных учреждениях, имеющих соответствующую лицензию, либо иностранных образовательных учреждениях, имеющих соответствующий статус;

23) суммы оплаты за инвалидов организациями или индивидуальными предпринимателями технических средств профилактики инвалидности и реабилитацию инвалидов, а также оплата приобретения и содержания собак-проводников для инвалидов;

24) вознаграждения, выплачиваемые за передачу в государственную собственность кладов;

25) доходы, получаемые индивидуальными предпринимателями от осуществления ими тех видов деятельности, по которым они являются плательщиками единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, а также при налогообложении которых применяется упрощенная система налогообложения и система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

26) суммы процентов по государственным казначейским обязательствам, облигациям и другим государственным ценным бумагам бывшего СССР, государств - участников Союзного государства и субъектов Российской Федерации, а также по

облигациям и ценным бумагам, выпущенным по решению представительных органов местного самоуправления;

27) доходы, получаемые от некоммерческих организаций детьми-сиротами, детьми, оставшимися без попечения родителей, и детьми, являющимися членами семей, доходы которых на одного члена не превышают прожиточного минимума;

28) доходы, не превышающие 4000 рублей, полученные по каждому из следующих оснований за налоговый период:

– стоимость подарков, полученных налогоплательщиками от организаций или индивидуальных предпринимателей;

– стоимость призов в денежной и натуральной формах, полученных налогоплательщиками на конкурсах и соревнованиях, проводимых в соответствии с решениями Правительства Российской Федерации, законодательных (представительных) органов государственной власти или представительных органов местного самоуправления;

– суммы материальной помощи, оказываемой работодателями своим работникам, а также бывшим своим работникам, уволившимся в связи с выходом на пенсию по инвалидности или по возрасту;

– возмещение (оплата) работодателями своим работникам, их супругам, родителям и детям, бывшим своим работникам (пенсионерам по возрасту), а также инвалидам стоимости приобретенных ими (для них) медикаментов, назначенных им лечащим врачом. Освобождение от налогообложения предоставляется при представлении документов, подтверждающих фактические расходы на приобретение этих медикаментов;

– стоимость любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров (работ, услуг);

– суммы материальной помощи, оказываемой инвалидам общественными организациями инвалидов;

29) доходы солдат, матросов, сержантов и старшин, проходящих военную службу по призыву, а также лиц, призванных на военные сборы, в виде денежного довольствия, суточных и других сумм, получаемых по месту службы, либо по месту прохождения военных сборов;

30) суммы, выплачиваемые физическим лицам избирательными комиссиями, комиссиями референдума, а также из средств избирательных фондов за выполнение этими лицами работ, непосредственно связанных с проведением избирательных кампаний, кампаний референдума;

31) выплаты, производимые профсоюзными комитетами (в том числе материальная помощь) членам профсоюзов за счет членских взносов;

32) выигрыши по облигациям государственных займов Российской Федерации и суммы, получаемые в погашение указанных облигаций;

33) помощь (в денежной и натуральной формах), а также подарки, которые получены ветеранами Великой Отечественной войны, инвалидами Великой Отечественной войны, вдовами военнослужащих, погибших в период войны с Финляндией, Великой Отечественной войны, войны с Японией, вдовами умерших инвалидов Великой Отечественной войны и бывшими узниками нацистских концлагерей, тюрем и гетто, а также бывшими несовершеннолетними узниками концлагерей, гетто и других мест принудительного содержания, созданных фашистами и их союзниками в период Второй мировой войны, в части, не превышающей 10 000 рублей за налоговый период;

34) средства материнского (семейного) капитала, направляемые для обеспечения реализации дополнительных мер государственной поддержки семей, имеющих детей;

35) суммы выплат на приобретение и (или) строительство жилого помещения, предоставленные за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов;

36) суммы частичной оплаты за счет средств федерального бюджета стоимости нового автотранспортного средства в рамках эксперимента по стимулированию приобретения новых автотранспортных средств взамен вышедших из эксплуатации и сдаваемых на утилизацию;

37) взносы работодателя, уплачиваемые в соответствии с Федеральным законом "О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений", в сумме уплаченных

взносов, но не более 12 000 рублей в год в расчете на каждого работника, в пользу которого уплачивались взносы работодателем;

38) средства, получаемые родителями, законными представителями детей, посещающих образовательные организации, в виде компенсации части родительской платы за содержание ребенка в образовательных организациях, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования;

39) доходы в денежной или натуральной форме в виде оплаты стоимости проезда к месту обучения и обратно лицам, не достигшим 18 лет, обучающимся в российских дошкольных и общеобразовательных учреждениях, имеющих соответствующую лицензию и др.

При определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет *право на получение следующих стандартных налоговых вычетов:*

1) в размере 3000 рублей за каждый месяц налогового периода для лиц, получивших или перенесших лучевую болезнь и другие заболевания, связанные с радиационным воздействием вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС либо с работами по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС и т.д.;

2) налоговый вычет в размере 500 рублей за каждый месяц налогового периода для Героев Советского Союза и Героев Российской Федерации, а также лиц, награжденных орденом Славы трех степеней и др.;

3) налоговый вычет за каждый месяц налогового периода для родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах:

1 400 рублей - на первого и второго ребенка;

3 000 рублей - на третьего и каждого последующего ребенка;

3 000 рублей - на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

Также налогоплательщик имеет право на получение следующих *социальных налоговых вычетов:*

1) в сумме доходов, перечисляемых налогоплательщиком в виде пожертвований в размере фактически произведенных расходов, но не более 25 процентов суммы дохода, полученного в налоговом периоде и подлежащего налогообложению;

2) в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за свое обучение в образовательных учреждениях, - в размере фактически произведенных расходов на обучение с учетом ограничения, а также в сумме, уплаченной налогоплательщиком-родителем за обучение своих детей в возрасте до 24 лет в размере фактически произведенных расходов на это обучение, но не более 50 000 рублей на каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей;

3) в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за услуги по лечению, предоставленные ему медицинскими учреждениями РФ, а также уплаченной налогоплательщиком за услуги по лечению супруга (супруги), своих родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет в медицинских учреждениях Российской Федерации (в соответствии с перечнем медицинских услуг, утверждаемым Правительством Российской Федерации), а также в размере стоимости медикаментов (в соответствии с перечнем лекарственных средств, утверждаемым Правительством Российской Федерации), назначенных им лечащим врачом, приобретаемых налогоплательщиками за счет собственных средств (по дорогостоящим видам лечения в медицинских учреждениях Российской Федерации сумма налогового вычета принимается в размере фактически произведенных расходов);

4) в сумме уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии в соответствии с Федеральным законом "О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений" - в размере фактически произведенных расходов с учетом ограничения.

К третьей категории вычетов по НДФЛ относятся имущественные вычеты при приобретении и продаже имущества.

В настоящее время существуют 5 видов налоговых ставок по НДФЛ, которые зависят от вида получаемого дохода и категории налогоплательщика: 13%; 35%; 30%; 15%; 9%.

Налоговые агенты представляют в налоговый орган по месту своего учета сведения о доходах физических лиц истекшего налогового периода и суммах начисленных, удержанных и перечисленных в бюджетную систему РФ за этот налоговый период налогов ежегодно не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Контрольные вопросы

1. Сущность налогов.
2. Принципы налогообложения.
3. Законодательство о налогах.
4. Налоговые органы: права и обязанности.
5. Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение.
6. Характеристика элементов налогообложения.
7. Налоговая система России и основные этапы ее реформирования.
8. Налоговая политика в области разведки и добычи полезных ископаемых
9. Налоги, уплачиваемые предприятиями-недропользователями
10. Налог на добычу полезных ископаемых
11. Недропользовательские платежи и их сущность
12. Сборы за пользование геологической информацией о недрах.

11. Международные аспекты финансового менеджмента

11.1. Международные стандарты финансовой отчетности

В настоящее время вопросы перехода российских предприятий на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) приобрели чрезвычайную актуальность. Это обусловлено признанием МСФО в качестве одного из главных инструментов, гарантирующего предоставление прозрачной и унифицированной информации о финансовом состоянии предприятия для широкого круга участников рынка, в том числе и для зарубежных участников. Использование МСФО для представления отчетности является необходимой процедурой при выходе предприятия на международные рынки, позволяя, таким образом, расширить круг потенциальных инвесторов.

Внедрение МСФО позволяет совершенствовать внутреннюю систему управления предприятием, в том числе и геологического, за счет использования единых методик учета в целях управления хозяйственной деятельностью, а также повысить его конкурентоспособность за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

В 2011 году принято Положение о признании МСФО и их разъяснений для применения на территории Российской Федерации (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107).

Международная практика бухгалтерского учета и отчетности неоднородна и многогранна. Различают национальные стандарты и международные стандарты.

Национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности разрабатываются каждой страной самостоятельно. Ведущими странами в области национальных стандартов учета являются США и Великобритания, что определяется ролью этих стран на международных финансовых рынках. В разных странах национальные стандарты учета и отчетности называются по-разному; кроме того, их разработкой занимаются различные органы: в одних странах это прерогатива государственных органов, в других – профессиональных организаций.

Международные стандарты учета и отчетности разрабатываются и внедряются на двух уровнях: международном региональном и мировом. В региональном аспекте ведущая роль принадлежит Комиссии по бухгалтерскому учету ЕС, которая регулирует эти вопросы в странах – членах ЕС. Формированием мировых стандартов занимается несколько организаций: Комитет по международным стандартам учета, Международная федерация бухгалтеров, Межправительственная группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности Центра транснациональных корпораций ООН, Организация экономического сотрудничества и развития.

Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой обобщение мирового опыта ведения бухгалтерского учета и составления отчетности и являются базой для формирования национальных стандартов многих стран. В России международные стандарты выбраны ориентиром для трансформации существующего бухгалтерского учета и отчетности.

Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО; англ. International Financial Reporting Standards) – это набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчётности, необходимой пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

С 1973 по 2001 год стандарты разрабатывал Комитет по международным стандартам финансовой отчётности КМСФО (Board of the International Accounting Standards Committee) (IASC) и выпускал их под названием International Accounting Standards (IAS). В 2001 году IASC был реорганизован в Совет по Международным стандартам финансовой отчётности СМСФО (IASB). В апреле 2001 года IASB принял существовавшие IAS и продолжил работу, выпуская вновь создаваемые стандарты под названием IFRS.

В основе МСФО лежит теория англо-американской школы учёта, важнейшей характеристикой которой является приоритет профессионального мнения бухгалтера над предписаниями учётных регулятивов. Применение МСФО требует глубокого понимания того, на достижение каких целей направлен стандарт, а не того, как конкретное событие или операцию можно уложить в рамки стандарта для получения желаемого результата. Так МСФО, в отличие от

национальных правил составления отчётности, представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах.

Международные стандарты, в основном, носят рекомендательный характер.

Международные стандарты основаны на 2 основных принципах:

Принцип начислений (accrual basis) означает, что хозяйственные операции отражаются в момент их совершения, а не по мере получения или выплаты денежных средств. Таким образом, операции будут учитываться в том отчётном периоде, в котором они возникли. Данный принцип даёт возможность получить объективную информацию о будущих обязательствах и будущих поступлениях денежных средств, т.е. позволяет прогнозировать будущие результаты предприятия.

Принцип непрерывности деятельности (going concern) предполагает, что предприятие продолжит свою деятельность в ближайшем будущем. А поскольку у предприятия нет намерения сокращать масштабы деятельности, то его активы будут отражаться без учёта ликвидационных расходов.

Каждый стандарт включает в себя следующие элементы:

- объект;
- признание объекта;
- оценка объекта;
- отражение в финансовой отчётности.

Расхождения между российской системой бухгалтерского учета (РСБУ) и МСФО приводят к значительным различиям между финансовой отчетностью, составляемой в России и в западных странах. Основные различия между МСФО и российской системой учета связаны с исторически обусловленной разницей в конечных целях использования финансовой информации. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, используется инвесторами, а также другими предприятиями и финансовыми институтами. Финансовая отчетность, которая ранее составлялась в соответствии с российской системой учета, использовалась органами государственного управления и статистики. Так как эти группы пользователей имели различные интересы и различные потребности в информации, принципы, лежащие в основе составления финансовой отчетности, развивались в различных направлениях.

Одним из принципов, являющихся обязательными в МСФО, является приоритет содержания над формой представления финансовой информации. В соответствии с МСФО содержание операций или других событий не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической или отраженной в учете формы. В соответствии с российской системой учета операции чаще всего, как правило, учитываются строго в соответствии с их юридической формой, а не отражают экономическую сущность операции. Примером, когда форма превалирует над содержанием в российской системе учета, является случай отсутствия надлежащей документации для списания основных средств, что не дает оснований для их списания, несмотря на то, что руководству известно, что такие объекты более не существуют по указанной балансовой стоимости.

Вторым главным принципом международных стандартов учета, отличающим их от российской системы учета, и ведущим к возникновению множественных различий в финансовой отчетности, является отражение затрат. Международные стандарты учета предписывают следовать принципу соответствия, согласно которому затраты отражаются в периоде ожидаемого получения дохода, в то время как в российской системе учета затраты отражаются после выполнения определенных требований в отношении документации. Необходимость наличия надлежащей документации зачастую не позволяет российским предприятиям учесть все операции, относящиеся к определенному периоду.

Например, согласно МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» финансовая отчетность предприятия, отчитывающегося в валюте страны с гиперинфляционной экономикой, должна быть представлена в единицах измерения, действующих на отчетную дату, то есть информация за отчетный период и сравнительные данные за предшествующие периоды пересчитываются с учетом изменений в общей покупательной способности валюты, в которой выражена финансовая отчетность.

Признаки гиперинфляции:

1) Большинство населения предпочитает хранить свои сбережения в неденежной форме или в относительно стабильной иностранной валюте;

2) Продажи и покупки в кредит производятся по ценам, которые компенсируют предполагаемую потерю покупательной

способности в течение срока кредита, даже если этот период непродолжителен;

3) Процентные ставки, заработная плата и цены связаны с индексом цен;

4) Совокупный рост инфляции за три года приближается или превосходит 100%.

В свою очередь, российские правила не предусматривают корректировку данных бухгалтерской отчетности на уровень инфляции, что является одной из причин несопоставимости ее с МСФО, отсутствует требование о пересчете данных финансовой отчетности дочерних компаний, выраженных в валюте страны с гиперинфляционной экономикой.

Другой пример. В России порядок учета операций в иностранной валюте определен в ПБУ 3/2000 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», в МСФО ему соответствует МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов». Можно выделить несколько основных различий между этими стандартами.

Согласно ПБУ операции в валюте пересчитываются в рубли по официальному курсу Банка России, МСФО не уточняет, по какому курсу должна быть пересчитана операция (т.е. допускает использование среднего курса).

МСФО предусматривает допустимый альтернативный способ учета курсовых разниц, которые появляются вследствие серьезного снижения стоимости валюты, влияющего на сумму обязательств, возникших в результате недавнего приобретения активов за иностранную валюту. Такая курсовая разница должна включаться в балансовую стоимость актива при соблюдении определенных условий, а в ПБУ 3/2000 такие случаи не оговариваются.

В МСФО используется концепция "контроль, риски и преимущества", а не концепция права собственности, которая применяется в РСБУ.

Концепция права собственности пришла в Россию вместе с немецкой системой бухгалтерского учета. Но в начале XX века в учете появилась новая концепция - "контроль, риски и преимущества", больше соответствующая модели бизнеса - неважно, чем ты юридически владеешь, главное - как ты делаешь деньги.

Российского бухгалтера, прежде всего, интересует вопрос права собственности, т.к. он с этим связывает составление баланса. Например, у организации есть склад, он уже не действует, его решено снести. Российский бухгалтер будет держать его на балансе, пока не оформят все бумаги по его сносу. По МСФО склад необходимо списать с баланса в тот момент, когда он перестал приносить экономические выгоды, не дожидаясь юридического оформления процесса.

В РСБУ выручка признается в момент перехода права собственности, а по МСФО – в тот момент, когда покупателю переданы контроль, риски и преимущества от владения активом.

Если у компании есть ценные бумаги, и она их продает за 100 рублей с обязательством выкупить их через 6 месяцев за 106 рублей (сделка РЕПО), то по РСБУ будет отражена выручка от реализации ценных бумаг. МСФО в этом случае требует рассмотреть, передал ли продавец риски и преимущества покупателю.

Если ценные бумаги упадут в цене до 50 рублей – организация несет риски, потому что обязаны их выкупить за 106 рублей. Если бумаги вырастут в цене до 200 руб. - то организация обладаем преимуществами, так как можем их выкупить всего за 106 рублей. Поэтому выручка в этом примере в МСФО не признается: операция отражается как получение кредита под залог ценных бумаг.

Также в МСФО используется дисконтирование денежных потоков, что отражает изменение стоимости денег во времени: 50 000 сейчас и 50 000 через два года – это разные деньги с различной покупательной способностью.

Многие стандарты МСФО содержат нормы о гудвилле (деловой репутации). Гудвилл - положительная разница между ценой покупки акций организации и рыночной стоимостью ее чистых активов. Отличительной особенностью гудвилла является его неидентифицируемость - то есть непонятно, за что именно переплатили. Гудвилл возникает только при превышении цены покупки над стоимостью приобретений.

Неоспорим тот факт, что для привлечения инвестиций в российскую экономику нужно повышать прозрачность российского бизнеса, в том числе внедряя стандарты, понятные западным инвесторам. Но одной из основных проблем при массовом внедрении МСФО является кадровая проблема. МСФО значительно сложнее российских правил бухгалтерского учета и требуют от финансистов и

бухгалтеров большей профессиональной подготовки и знаний. Следующая остро стоящая проблема – языковая. Официальный язык международных стандартов финансовой отчетности – английский, что значительно усложняет работу с обновлениями в стандартах и своевременность их применения.

Эксперты считают, что МСФО – это сегодня одни из лучших бухгалтерских стандартов в мире, позволяющих получать объективную отчетность: организации, сформировавшие отчетность по единым правилам, обеспечивают себе выход на международные рынки – единый формат отчетности важен инвесторам, действующим на различных рынках.

Как правило, при применении МСФО полученные финансовые показатели значительно отличаются от аналогичных показателей в российской отчетности. Это связано с тем, что в МСФО более реалистично оценивается экономическая отдача от активов, более скрупулезно и консервативно отражаются пассивы. Кроме того, при оценке активов и обязательств используется концепция справедливой стоимости. Также предусматривается иной порядок отражения отложенных налоговых требований и обязательств и т.д. В конечном итоге отчетность, как правило, отражает худший финансовый результат по сравнению с российской отчетностью. Порой эти обстоятельства являются неожиданным и не всегда приятным сюрпризом для менеджмента и акционеров компании. К этому добавляется необходимость раскрытия в пояснительной записке ряда показателей (условные риски, операции со связанными сторонами, методика расчета резервов и т.п.).

Говоря о влиянии МСФО на развитие организации нужно подчеркнуть, что применение МСФО позволяет повысить качество внутренней информации для принятия управленческих решений, что может привести к повышению эффективности ее работы.

Методика бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности по МСФО уже разработана. Ее нужно только адаптировать к условиям конкретной организации, в том числе и геологической, что существенно облегчает задачу перехода на МСФО хозяйствующим субъектам страны.

11.2. Международные аспекты финансового менеджмента

Организация международных контактов в области бизнеса различна – выход на новые рынки сбыта продукции, поиск более дешевой рабочей силы, потребность в дополнительном финансировании, открытие дополнительных производств, диверсификация финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Развитие международных экономических связей в известной степени координируется и стимулируется государственными органами, хотя частный капитал играет в этом процессе не последнюю роль.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия, в том числе и геологические, выступают субъектами международного рынка капитала, который существует с незапамятных времен, однако особенно бурное развитие он получил в связи с появлением транснациональных корпораций (ТНК).

Основными способами получения иностранных долгосрочных инвестиций являются: прямое валютное инвестирование, создание совместных предприятий, эмиссия евроакций и еврооблигаций, открытие кредитной линии, процентные и валютные свопы, опционы.

Прямое валютное инвестирование (Foreign Direct Investment) является одним из инструментов деятельности ТНК и подразумевает полное финансирование иностранной компанией деятельности своего филиала за рубежом. При этом за рубеж могут передаваться любые виды активов, включая управленческий персонал и ноу-хау.

Прямые инвестиции делается на инвестиции, увеличивающие и не увеличивающие размер капитала. К первым относятся инвестиции в создание новых компаний и дополнительные эмиссии акций, в размещение долей, паев уже действующих структур, а также реинвестированные доходы. В последнем случае происходит не увеличение уставного капитала, а простая смена собственников (в международной практике инвестиции такого рода принято относить к категории «слияния и поглощения»).

Создание совместных предприятий (International Joint Ventures) более реалистичный способ для предприятия получения иностранных инвестиций. В каждой стране существует свое законодательство, регулирующее деятельность совместных предприятий. Весьма распространенным требованием является

ограничение доли иностранного инвестора в капитале совместного предприятия 49%.

Создание совместного предприятия может осуществляться в различной организационно-правовой форме. Создание и регистрация совместного предприятия осуществляются по правилам российского законодательства, установленным для регистрации российских ООО, ЗАО, ОАО с особенностями, предусмотренными Федеральным законом №160-ФЗ от 09.07.1999г. «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

Например, в 2007 году ОАО «Атомредметзолото» подписало Соглашение о сотрудничестве в области геологоразведки и добычи урана с канадской корпорацией Cameco – мировым лидером в области добычи урана. В соответствии с Соглашением, в 2008 году в Канаде зарегистрирована компания «Northern Basins Uranium Ltd.», а в России – ООО «Карху геология». Совместные предприятия созданы для проведения геологоразведочных работ на взаимно согласованных перспективных площадях в России (Салминская и Шоткусская площади) и в Канаде (Туркавик и Стюардсон Лейк) с целью открытия месторождений урана и их последующей разработки.

В 2008 года был создан ООО «Национальный нефтяной консорциум» (ННК), в который входят «Роснефть», «Газпромнефть», «Лукойл», ТНК-ВР и «Сугрутнефтегаз», в рамках расширения российско-венесуэльского экономического сотрудничества. ННК и PDVSA (Венесуэльская государственная нефтегазовая компания) в 2010 г. зарегистрировали совместное предприятие PetroMiranda для разработки блока «Хунин-6» (нефтяное месторождение в бассейне реки Ориноко в Венесуэле). Венесуэльской стороне в СП принадлежит 60% долевого участия, российской - 40%.

Эмиссия евроакций и еврооблигаций (Euro-equity and Eurobond Market) предполагает выпуск ценных бумаг с целью размещения их среди иностранных инвесторов. Многие ведущие фондовые биржи котируют ценные бумаги иностранных компаний. Лидирующую роль играет Лондонская фондовая биржа. Существуют специальные международные синдикаты, занимающиеся организацией выпуска и размещения подобных ценных бумаг, страхованием и выдачей гарантий. Некоторые крупные компании создают за рубежом собственные финансовые институты для подобных операций. В последние годы Россия сделала определенные шаги с целью выхода

на евровалютный рынок. В числе этих шагов выпуск и размещение за рубежом евробондов. Свердловская область, Татарстан).

Кредитная линия (Credit Line) представляет собой моральное (не контрактное) обязательство иностранного банка кредитовать предприятие до определенного максимума. Как правило, предприятие обязано держать в банке депозит в размере 10% от суммы линии плюс 10% от выбранных кредитов. Комиссия за обязательство не берется. Кредитная линия предприятию открывается обычно на год и может быть продлена при отсутствии нареканий со стороны банка. Одной из разновидностей кредитной линии, применяемой для краткосрочного финансирования, является *учетная кредитная линия (Discount Credit Line)*, представляющая собой обязательство иностранного банка учитывать векселя предприятия в пределах оговоренной суммы.

Валютные свопы (Currency Swaps) представляют собой обменные операции национальными валютами, выполняемые компаниями, представляющими разные страны. Необходимость подобных операций обусловлена тем обстоятельством, что в большинстве стран иностранные компании могут получить кредит в местном банке на условиях менее выгодных, чем местные компании. Для того чтобы минимизировать расходы по обслуживанию кредитов, компании заключают между собой договор о валютном свопе, т.е. обмене долгосрочными кредитными обязательствами в одной валюте на равные обязательства в другой валюте.

Источниками краткосрочного валютного финансирования выступают краткосрочные банковские ссуды, векселя, коносаменты и другие документы, обеспечивающие продвижение товара из одной страны в другую.

Торговый вексель (Trade Bill) представляет собой ценную бумагу, используемую в отношениях между компаниями для финансирования товарных операций. Переводный вексель или тратта *(Bill of Exchange)* – это документ, в котором экспортер дает указание импортеру заплатить определенную сумму означенному лицу в течение определенного времени (60 дней, 90 дней и т.п.). *Коносамент (Bill of Lading)* –документ на отгружаемые товары, содержащий описание товара и условия перевозки. Документ подписывается владельцем судна и отправляется получателю груза, давая тому право на его получение. *Кредитное письмо* или *аккредитив*

(Letter of Credit) является одной из форм платежа в международной торговле. Выпускается банком по поручению импортера и содержит поручение корреспондентскому банку за границей выплатить определенную сумму указанному лицу. Банк выписывает аккредитив только в том случае, если имеется уверенность в кредитоспособности импортера. Для экспортера эта форма оплаты является очень удобной, поскольку страхует от риска поставки товара неизвестному иностранному контрагенту.

Многие из рассмотренных выше способов получения иностранных долгосрочных инвестиций носят пока для российских геологических предприятий скорее теоретический, чем практический характер. Причин тому много: нестабильность политической ситуации, спад производства, высокая инфляция, несовершенство законодательства и др.

Для объединения своих усилий и получения наибольшего эффекта некоторые группы геологических предприятий образуют ассоциации, общества или объединения. Примерами могут быть ассоциация разработчиков, производителей и потребителей геологоразведочной техники «Геотехника», Европейско-азиатское геофизическое общество, Внешнеторговое объединение по геологоразведочным работам за рубежом «Зарубежгеология».

Контрольные вопросы

1.Сущность и назначение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

2. История создания стандартов МСФО и их роль в экономическом пространстве.

3. Направления совершенствования МСФО.

4. Пользователи финансовой отчетности, их информационные потребности.

5. Принципы подготовки и составления финансовой отчетности.

6. Цель и элементы финансовой отчетности, их признание и оценка.

7. Концепции поддержания финансового и физического капитала.

8. Правовые основы применения МСФО в Российской Федерации.

9. Роль МСФО в деятельности российских кредитных организаций

10. Основная задача международного финансового менеджмента

11.Международные источники финансирования

12. Основные направления международного финансового менеджмента

13.Источники финансирования международного финансового менеджмента

12. Финансовая среда предпринимательства

12.1. Роль лизинга в источниках финансирования предпринимательской деятельности

Предметом лизинга являются любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения. Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя. Предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору финансового лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон. Лизингополучатель может передать в залог предмет лизинга только с разрешения лизингодателя в письменной форме. Залог должен быть оформлен отдельным договором между лизингополучателем и его кредитором.

В зависимости от срока полезного использования объекта лизинга и экономической сущности договора лизинга различают:

Финансовый лизинг (финансовая аренда). Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может перейти к лизингополучателю. По сути является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования (в целях приобретения объекта лизинга).

Операционный (оперативный) лизинг. Срок договора лизинга существенно меньше срока полезного использования объекта лизинга. Обычно предметом лизинга являются уже имеющиеся в распоряжении лизингодателя активы (может не быть третьей стороны - продавца). По окончании договора объект лизинга либо возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг

повторно, либо выкупается лизингополучателем по остаточной стоимости. Лизинговая ставка обычно выше, чем по финансовому лизингу. По экономической сущности близок к аренде.

В контрактах по лизингу может быть предусмотрено техническое обслуживание поставляемой техники, обучения кадров и т. д. В контракте возможны положения о праве (или обязанности) лизингополучателя купить товар по истечении срока аренды. Обычно устанавливается базисный период, в течение которого стороны не имеют права расторгнуть договор лизинга.

Особым случаем является возвратный лизинг, при котором продавец лизингового имущества одновременно является лизингополучателем. Фактически, это форма получения кредита под залог производственных фондов и получения дополнительного экономического эффекта от различий в налогообложении.

Основные преимущества и недостатки различных форм лизинга.

Отечественные фирмы все чаще прибегают к такой форме приобретения основных производственных фондов, как лизинг. Используется как внутренний лизинг, при котором необходима регистрация фирм, являющихся сторонами лизинговой сделки, в Российской Федерации, так и международный лизинг, при котором либо лизингодатель, либо лизингополучатель является нерезидентом.

При внутреннем лизинге основное преимущество для российских фирм состоит в том, что обе фирмы находятся на территории России и их хозяйственная деятельность регулируется исключительно российским законодательством. Это уменьшает риск всевозможных юридических коллизий в процессе лизинговой сделки. Именно проблемы правового характера могут являться причиной сложностей в проведении сделок международного лизинга.

В то же время у международного лизинга есть и преимущества перед внутренним. Очень часто только зарубежные компании в состоянии предоставить в лизинг многие виды очень дорогостоящего или уникального оборудования.

Согласно российскому законодательству, допускается и так называемый возвратный лизинг. Суть сделки возвратного лизинга такова: продавец продает лизингодателю свое имущество, а затем сам же и берет его в лизинг. В данном случае преимущество такой сделки для продавца состоит в том, что он имеет возможность использовать

необходимые для него имущество, освобождая при этом дополнительные средства для развития.

Независимо от вида лизинга лизингополучатель несет все риски и ответственность перед лизингодателем за состояние приобретенного по сделке имущества, что, конечно же, для него является недостатком лизинга. Кроме того, часто бывает так, что лизинговые платежи, выплачиваемые лизингодателю, в итоге оказываются гораздо выше стоимости оборудования с учетом цены банковского кредита на срок лизинга, то есть выгоднее покупать имущество в кредит, а не арендовать его.

По видам принято различать финансовый лизинг и оперативный лизинг. При финансовом лизинге получатель имеет возможность по окончании срока действия лизингового договора либо выкупить арендуемое имущество, либо продлить договор лизинга на льготных условиях. При оперативном лизинге получатель таких возможностей не имеет, он просто возвращает имущество лизингодателю.

Расчет общей суммы лизинговых платежей.

Под лизинговыми платежами понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом - предметом договора.

В лизинговые платежи включаются: амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга, компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства, комиссионное вознаграждение, плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, а также стоимость выкупаемого имущества, если договором предусмотрены выкуп и порядок выплат указанной стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей.

Сторонами договора устанавливается форма уплаты лизингового платежа. Платежи могут осуществляться в денежной, компенсационной (продукцией или услугами лизингополучателя) и смешанной форме.

Расчет общей суммы лизинговых платежей осуществляется по формуле

ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС, (1)

где ЛП - общая сумма лизинговых платежей; АО - величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в

текущем году;

Если лизингодатель не является плательщиком НДС в соответствии с действующим налоговым законодательством, то в общую сумму лизинговых платежей налог на добавленную стоимость не включается.

ПК - плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества - объекта договора лизинга;

КВ - комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ - плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС - налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

12.2. Факторинг и возможность его использования в финансовом обеспечении предпринимательства

Факто́ринг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.

Гражданский кодекс Российской Федерации (Глава 43, ст. 824) определяет факторинговые операции следующим образом: «По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование».

Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и

контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям. Также – финансовая комиссионная операция по переуступке дебиторской задолженности факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности и снижения расходов по ведению счетов.

Основные виды факторинговых сделок

1.Внутренний (domestic factoring) и внешний факторинг (international factoring)

Факторинг называется *внутренним*, если стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране. В операциях внутреннего факторинга обычно участвуют три стороны: Поставщик, Покупатель и Фактор. Если же Поставщик и Покупатель являются резидентами разных государств, то речь идет о международном факторинге (international factoring).

Факторинг называется *внешним* (чаще используется название международный), если поставщик и его клиент являются резидентами разных государств. При обслуживании таких поставок в большинстве случаев используется схема косвенного факторинга, при котором происходит распределение обязанностей между двумя факторинговыми компаниями: факторинговая компания в стране продавца берет на себя финансирование экспортера, а факторинговая компания в стране покупателя принимает на себя кредитные риски и берется за инкассацию дебиторской задолженности.

Основные преимущества для каждого субъекта факторинговых отношений:

Поставщик, который произвел отгрузку продукции потребителю, может сразу получить от фактора (финансового агента) плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем, что предотвращает длительные кассовые разрывы, позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию. Применение факторинга позволяет получить кредит до 80-90 % от

стоимости поставляемого товара;

Покупатель получает товарный кредит (продавец поставляет товар с отсрочкой платежа под гарантии в среднем до 3-х месяцев); увеличивает объем закупок; сводит к минимуму риск получения некачественного товара и ускоряет оборачиваемость средств;

Банки, иные кредитные организации и специализированные организации, выкупающие денежные требования (финансовые агенты), расширяют с помощью факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. Так финансовый агент получает не только доходы по кредиту, комиссионное вознаграждение за досрочное финансирование, но и комиссию за оказание иных финансовых услуг в рамках факторингового обслуживания.

Можно выделить две основные схемы факторинга, вокруг которых строятся все существующие виды факторинга:

2. *Факторинг с правом регресса и факторинг без права регресса*. Под регрессом понимается поручительство клиента перед Фактором за исполнение дебитором своих обязанностей по оплате товара. При факторинге с правом регресса клиент обычно уверен в платежеспособности дебитора и перекладывает на Фактора только риски ликвидности (риски просрочки платежа со стороны дебитора), льготный период (период от момента окончания отсрочки платежа до момента выставления регресса клиенту). В случае неплатежа дебитора клиент обязуется вернуть Фактору предоставленное финансирование.

Следующая схема факторинга, более дорогостоящая безрегрессная схема, чаще всего бывает интересна организациям, не уверенным в платежеспособности своих дебиторов и желающим переложить эти риски на Фактора, ну и, конечно же, готовым за это платить. При такой схеме факторинга от клиента требуется только поставить товар дебитору и получить от него отметку о его приемке, заплатит или не заплатит дебитор – это уже проблемы Фактора.

Реверсивный факторинг. Реверсивный факторинг или так называемый закупочный факторинг - это вид факторинга, при котором Фактор предоставляет Поставщику финансирование в размере 100% от суммы подтвержденных Покупателем заказов. Соотвественно при реверсивном факторинге за услугу платит не Поставщик продукции, а тот, кто ее покупает, т.е. Закупщик,

следовательно цель закупочного факторинга - улучшить платежные условия Поставщика продукции, если он нужен Закупщику, но по различным причинам сам он заплатить по факту поставки не может. .Данный вид факторинга достаточно редок в России, поскольку в основном превалирует рынок Покупателя, а с поставщиком обычно удается договориться об отсрочке.

3. *Факторинг открытый (disclosed factoring) и закрытый (undisclosed factoring)*

При открытом факторинге покупатель уведомлен о том, что в сделке участвует лицо фактор, и осуществляет платежи на его счет, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки.

В случае же закрытого факторинга покупателя не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора. В мировой практике факторинг без регресса обычно бывает открытым, факторинг с регрессом как открытым, так и закрытым.

Таким образом, применение факторинга в финансовой деятельности предприятия позволяет:

- увеличить ликвидность, рентабельность и прибыль;
- быстро превратить дебиторскую задолженность в наличные деньги;
- быть независимым и свободным от соблюдения сроков платежей со стороны дебиторов;
- расширить объемы оборота;
- экономить собственный капитал;
- снизить риски неплатежей.

Недостатки факторинга

Главный недостаток факторинга связан с тем, что его использование обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита (на 20-70%). Как правило, факторинговые комиссионные состоят из трех частей:

- платы за пользование средствами (здесь факторинг практически ничем не отличается от обычного кредита);
- фиксированного сбора за обработку документов;
- комиссии за факторинговое обслуживание каждой поставки (обычно зависит от величины дебиторской задолженности,

передаваемой на факторинг: чем больше ее размер, тем ниже комиссия).

Использование факторинга в международной торговле может быть очень выгодно в случаях, когда торговля осуществляется между странами с существенными различиями в их экономических и правовых системах. Поскольку факторинговая компания страны импортера обладает более полной информацией о платежеспособности компаний своей страны, это позволяет ей объективно оценивать надежность покупателей. Если импортфактор соглашается работать по схеме международного факторинга, то он автоматически принимает на себя риск неплатежеспособности импортера, тем самым гарантирует полную возвратность средств.

Кроме того, экспортер вынужден подстраховываться на случай резкого скачка курса валют. Используя факторинг, экспортер получает значительную часть от стоимости проданного товара сразу после отгрузки, таким образом снимая с себя валютный риск. Международный факторинг может осуществляться и без посредничества импорт-фактора, в этом случае схема взаимодействия контрагентов аналогична классическому факторинговому взаимодействию.

12.3. Венчурный капитал и возможности его использования в качестве источника финансирования предпринимательской деятельности

Венчурный капитал – это капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который обычно предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых, растущих компаний, или компаний на грани банкротства. Венчурные инвестиции – это, как правило, рисковые инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня. Также они являются инструментом для получения доли во владении компанией. Венчурный капиталист – это лицо, которое осуществляет подобные инвестиции. Венчурный фонд – это механизм инвестирования с образованием общего фонда (обычно партнерства), для инвестирования финансового капитала, в основном, сторонних

инвесторов в предприятия, которые для обычных рынков капитала и банковских займов представляют слишком большой риск.

Главные партнеры венчурной фирмы (которых также называют венчурными капиталистами) являются руководителями, другими словами, они – профессионалы инвестиционного бизнеса. Их карьерный опыт может варьироваться, но в большинстве своем эти партнеры являлись генеральными директорами в компаниях подобных тем, которые финансирует их партнерство. Инвесторов венчурных фондов называют партнерами с ограниченной ответственностью. Эта группа инвесторов состоит из очень состоятельных лиц и институтов, обладающих крупными суммами наличного капитала, таких как государственные и частные пенсионные фонды, университетские финансовые фонды, страховые компании, и из посредников объединенных инвестиций. Другие посты в венчурной фирме представлены венчурными партнерами и временно-участвующими предпринимателями (ВУП). Венчурные партнеры предлагают сделки и получают прибыль только с тех сделок, над которыми они работают (в отличие от главных партнеров, которые получают прибыль со всех сделок).

Венчурный капитал не подходит всем предпринимателям. Венчурные капиталисты обычно очень тщательно выбирают, во что вкладывать: по эмпирическому правилу, фонд может инвестировать всего лишь в одну из четырёх сотен представленных ему возможностей. Фонды больше всего заинтересованы в рисковых предприятиях, обладающих высоким потенциалом роста, так как только такие возможности вероятнее всего обеспечат финансовый возврат и успешный выход в течение необходимого периода времени (как правило, 3-7 лет), ожидаемого венчурными капиталистами. Потребность в высоких доходах превращает венчурное финансирование в дорогостоящий источник капитала для компаний, и самый подходящий для предприятий, которым необходим огромный стартовый капитал, и которые нельзя профинансировать более дешёвыми методами, таким как долговое финансирование. Наиболее часто это происходит с нематериальными активами, такими как программное обеспечение и другие виды интеллектуальной собственности, ценность которых еще не проверена. В свою очередь это объясняет, почему венчурный капитал больше всего превалирует в быстро развивающихся технологических отраслях, а также в

биотехнологических отраслях. Если у компании имеются те качества, которые необходимы венчурным капиталистам, такие как отличный бизнес-план, хорошая команда менеджеров, инвестиции и энтузиазм учредителей, хороший потенциал для выхода из инвестиционного проекта до окончания финансового цикла, ожидаемый уровень возврата не менее 40 % в год, то ей будет проще мобилизовать венчурный капитал.

12.4. Долгосрочные кредиты и их характеристика. Облигации и их виды

Долгосрочный кредит используется, как правило, в инвестиционных целях. Как и среднесрочный, он обслуживает движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых кредитных ресурсов.

По способу погашения различают кредиты:

- погашаемые единовременным взносом;
- погашаемые в рассрочку.

Погашение кредита единовременным взносом заемщика является традиционной формой возврата краткосрочных кредитов. В случае же долгосрочных, а иногда и среднесрочных ссуд применяется такой способ погашения кредита, как рассрочка. Конкретные условия возврата определяются кредитным договором.

По способу взимания ссудного процента выделяют:

- кредит, процент по которому выплачивается в момент его общего погашения;
- кредит, процент по которому выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора;
- кредит, процент по которому удерживается банком в момент непосредственной выдачи кредита фирме-заемщику.

Первый способ взимания ссудного процента является традиционным для рыночной экономики при выдаче краткосрочных кредитов и наиболее распространен ввиду простоты его начисления. Вторая форма применяется при средне- и долгосрочном кредитовании. Последняя форма взимания ссудного процента для развитой рыночной экономики не характерна и используется в очень

редких случаях.

В зависимости от наличия обеспечения различают:

- доверительные кредиты (бланковые);
- обеспеченные кредиты;
- кредиты под финансовые гарантии третьих лиц.

Ролловерный кредит – долгосрочный кредит с периодически пересматриваемой процентной ставкой. Обычно пересмотр процентной ставки осуществляется один раз в квартал или полугодие, в зависимости от темпов инфляции.

Открытие кредитной линии. В связи с тем что потребность в краткосрочном банковском кредите не всегда может быть предусмотрена с привязкой к конкретным срокам его использования, предпринимательская фирма может по договоренности с банком-кредитором оформить открытие кредитной линии. В договоре на открытие кредитной линии обусловливаются сроки, условия и предельная сумма предоставления банковского кредита, когда в нем возникает реальная потребность. При этом договор не носит характера безусловного контрактного обязательства и может быть аннулирован банком при ухудшении финансового состояния фирмы-заемщика.

Для фирмы-заемщика преимущество данного вида кредитования заключается в том, что она использует заемные средства в строгом соответствии со своими реальными потребностями в них. Как правило, кредитная линия открывается на срок до одного года.

1. В зависимости от эмитентов облигации подразделяются на:

- государственные;
- муниципальные;
- корпоративные;
- облигации иностранных заемщиков (зарубежных компаний или государств).

Самым динамично развивающимся в России является рынок корпоративных облигаций, то есть облигаций, выпускаемых предприятиями и компаниями.

2. В зависимости от сроков погашения на Западе облигации делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Срок погашения по каждому виду определяется законодательством, действующим в той или иной стране. Например, в США к

краткосрочным обычно относят облигации со сроком обращения от 1 года до 3 лет, к среднесрочным – от 3 до 7 лет, к долгосрочным – более 7 лет. В российском законодательстве подобное разделение существует только для государственных долговых обязательств.

3. В зависимости от того, какие выплаты производит эмитент по выпущенным облигациям, различают:

– облигации, по которым в течение некоторого периода производятся процентные выплаты одинаковой величины, а номинальная стоимость выплачивается в момент погашения. Подобные облигации называют купонными облигациями. Этот вид облигаций является самым распространенным в большинстве стран мира;

– облигации, по которым проценты выплачиваются только в момент погашения облигации вместе с ее номинальной стоимостью. Такие облигации называют бескупонные облигации;

– облигации, по которым выплачивается только их номинальная стоимость без процентов – так называемые облигации с нулевым купоном и т.д.

4. Выплата процентов по облигациям производится по купонам. Купон – это часть облигации в виде вырезного талона, который отделяется от облигации и предъявляется для получения указанной на нем купонной (процентной) ставки.

Преимущества и недостатки облигаций как источника финансирования

Основные преимущества облигаций перед альтернативными вариантами:

Облигации дают возможность привлечь средства по более низкой ставке процента, чем банковский кредит.

Выпуск облигаций не связан с опасностью частичной или полной утраты контроля над предприятием, как при выпуске обыкновенных акций.

Но выпуск облигаций имеет и ряд недостатков:

Выпуск облигаций сопряжен с большими накладными расходами, чем получение банковского кредита.

При публичном размещении облигаций у предприятия появляется много кредиторов. При возникновении сложностей договориться с ними гораздо сложнее, чем с одним банком, в котором взят кредит.

По сравнению с акциями заемные средства имеют один, но существенный недостаток: их необходимо возвращать.

Контрольные вопросы

1.Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности. Предпринимательство и риск.

2. Общая характеристика внешней среды предпринимательства.

3.Характеристика внутренней среды предпринимательства.

4. Федеральный закон «О лизинге»

5.Лизинг: определение, формы и виды.

6.Классиификация лизинга

7.Преимущества и недостатки лизинга

8.Субъекты, участвующие в лизинговой сделке

9.Сущность, функции, преимущества факторинга

10. Виды факторинга: факторинг внутренний и внешний, с регрессом и без регресса.

11.Международный факторинг

12 Венчурный капитал и возможности его использования в качестве источника финансирования предпринимательской деятельности

13. Виды долгосрочных кредитов

14.Облигации и их виды.

Тестовые задания для самопроверки

1.Финансовый менеджмент, как наука – это

- разработка особенностей и принципов менеджмента в условиях нестабильной экономической ситуации
- система знаний по эффективному управлению денежными фондами и финансовыми ресурсами предприятий для достижения стратегических целей и решения тактических задач и повышения эффективности деятельности
- процесс выработки цели управления финансами и осуществление воздействия на них с помощью финансовых методов искусство управления финансовыми ресурсами
- вид профессиональной деятельности, направленный на управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия на основе современных методов

2. К задачам финансового менеджмента относятся все пункты, кроме

- оптимизация денежного оборота
- обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия
- максимизация рыночной стоимости предприятия
- обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде

3.Субъектами финансового менеджмента не могут выступать

- должностные лица финансовой службы, либо работники, которые осуществляют целенаправленное управление денежными потоками, кругооборотом стоимости и финансовыми ресурсами предприятия
- совокупность условий осуществления денежного потока, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений
- денежные потоки и финансовые ресурсы предприятия
- финансовая инфраструктура предприятия

4.Система управления финансами предприятия – это

- финансовый аппарат
- финансовый механизм

• финансовая политика
• финансовая стратегия

5. К основным концепциям финансового менеджмента относятся концепции. . .

1. двойная запись
2. компромисса между доходностью и риском
3. делегирования полномочий

6.Финансовая политика предприятия представляет собой

• финансовый механизм, являющийся составной частью системы управления производством
• совокупность сфер финансовых отношений на предприятии
• деятельность предприятия по целенаправленному использованию финансов

7.Финансовая стратегия–это

• разработка новых форм и методов распределения денежных средств предприятия
• решение задач конкретного этапа развития финансов предприятия
• определение долговременного курса в области финансов предприятия, направленного на решение крупномасштабных задач

8.Объектом финансового менеджмента являются

• система финансовых показателей
• доходы от всех видов деятельности
• правовое и информационное обеспечение, финансовые отношения, финансовые инструменты, финансовые методы и финансовые показатели
• группа лиц, реализующих движение финансовых ресурсов и финансовых отношений
• активы и пассивы предприятия, формирующиеся в процессе текущей деятельности и осуществления инвестиций

9.К функциям финансового менеджмента не относятся

• фискальная функция
• управление финансовыми рисками
• управление капиталом
• управление активами

10.Основной целью финансового менеджмента является

• минимизация финансовых рисков
• максимизация прибыли

• увеличение рыночной стоимости акций

• обеспечение благосостояния собственников предприятия

11.В механизм финансового менеджмента не включаются

• система регулирования финансов предприятий

• система финансовых инструментов

• система финансовых рычагов

• система финансовых методов

12.К финансовым ресурсам относятся

• налоги

• страховые платежи

• бюджетные и внебюджетные фонды, фонды накопления и потребления, национальный доход

• денежные средства, вложенные в основные фонды, нематериальные активы, в оборотные производственные фонды и фонды обращения прибыль

13. Основной целью финансового менеджмента является. . .

•разработка финансовой стратегии организации

• рост дивидендов организации

• максимизация рыночной стоимости организации

14.К финансовым инструментам не относят

• государственное и другие внешние формы финансирования предприятия

• денежные средства, ценные бумаги, опционы, форварды, фьючерсы, свопы

• инструменты инвестирования (акции, инвестиционные сертификаты и т.п.)

• платежные инструменты (платежные поручения, чеки, аккредитивы и т.п.)

• депозитные инструменты депозитные договоры, депозитные сертификаты и т.п.)

15.Система показателей, информационного обеспечения финансового менеджмента, формируемых из внешних источников включает

• нормативно-плановые показатели, связанные с финансовым развитием предприятия

• показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны

• показатели, характеризующие деятельность контрагентов и конкурентов

• показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка

16.Система показателей, информационного обеспечения финансового менеджмента, формируемых из внутренних источников включает все пункты, кроме

• система внутренних нормативов, регулирующих финансовое развитие предприятия

• показатели, характеризующие финансовое состояние и результаты финансовой деятельности по предприятию в целом

• показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка

• показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности отдельных структурных подразделений предприятия

17.В активе бухгалтерского баланса отражается

• выручка от продаж

• внеоборотные активы

• величина источников финансирования имущества

• стоимость имущества предприятия

18. Какие функции выполняют финансы организаций?

• воспроизводственную, контрольную, распределительную.

•контрольную, учетную

• распределительную, контрольную

19**.Чистая прибыль предприятия определяется как**

• разница между выручкой и совокупными затратами на производство и реализацию продукции

• разница между выручкой от реализации и отчислениями в фонды и резервы предприятия

• разница между балансовой прибылью и обязательными отчислениями от прибыли в бюджет, фонды и резервы вышестоящих организаций

20.Чистая прибыль – это

• налогооблагаемая прибыль до вычета налогов

• балансовая прибыль

• валовая прибыль за вычетом НДС и акцизов

• налогооблагаемая прибыль за вычетом налога на прибыль

21.Основная цель оценки финансового состояния

• оценка количественных и качественных изменений финансового состояния

• выявление изменений показателей финансового состояния

• определение факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия

• получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) показателей, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия и его финансовых результатов

22.К базовым концепциям финансового менеджмента относят все пункты, кроме

• временной ценности денежных ресурсов

• стоимости капитала

• денежного потока

• максимизации рыночной стоимости капитала

23. Автором экономической концепции, согласно которой рыночная стоимость организации и стоимость капитала не зависят от структуры капитала, является …

•Ф. Модильяни

•М. Гордон

•Г. Маркович

•Э. Альтман

24.С позиции сторонников теории Модильяни-Миллера привлечение заемного капитала …

•как правило, никак не влияет на величину WACC

•как правило, влияет на величину WACC в сторону уменьшения

•как правило, влияет на величину WACC в сторону увеличения

•может влиять на величину WACC как в сторону увеличения, так и уменьшения

26.Средневзвешенная стоимость капитала рассчитывается исходя из стоимости …

•собственного и заемного капитала

•заемного капитала

•собственного капитала

27. К краткосрочным формам привлечения капитала относят …

•облигационный заем

•проектное финансирование

•овердрафт

•синдицированный кредит

28.Кредитование под залог недвижимости представляет собой

•факторинг

•ипотеку

•форфейтинг

•лизинг

29.Краткосрочные кредиты – это кредиты, предоставленные на срок …

•до 6 месяцев

•до 1 года

•от 1 года до 3 лет

•более 3 лет

30. Основная цель финансового менеджмента – это …

•обеспечение предприятия источниками финансирования

•организация, планирование, контроль и стимулирование использования финансовых ресурсов

•максимизация прибыли предприятия

•максимизация рыночной стоимости предприятия

31**.Наращение – это**

• процесс приведения будущей стоимости денег к их настоящей стоимости путем изъятия из их будущей суммы соответствующей суммы процентов

• отношение наращенной суммы к первоначальной сумме долга

• процесс приведения настоящей стоимости денег к их будущей стоимости в определенном периоде путем присоединения к их первоначальной сумме начисленной суммы процентов

• процесс увеличения акционерного капитала путем эмиссии дополнительных акций

32. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% …

•совокупных активов

•стоимости размещенных обыкновенных акций

•чистых активов

•уставного капитала

33….. подход к управлению оборотными активами обеспечивает наиболее оптимальное сочетание риска и эффективности использования

•Консервативный

•Умеренный

•Агрессивный

34. Номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать ..

•величину чистых активов

•сумму величин уставного капитала и реинвестированной прибыли

•величину обыкновенного акционерного капитала

•размер уставного капитала или обеспечения третьих лиц

35…. относится к специальным бюджетам

•Бюджет производственных расходов

•Кредитный план

•Бюджет коммерческих расходов

•Бюджет доходов и расходов

36.Бюджет … относится к специальным бюджетам

•накладных расходов

•налогов

•прямых затрат труда

•управленческих расходов

37…. - это уровень стоимости каждой новой единицы капитала, дополнительно привлекаемой организацией

•Стоимость размещения

•Средневзвешенная стоимость

•Предельная стоимость

•Стоимость привлечения

38. Неверно, что … относят к объектам управления финансовой деятельностью организации

•маркетинговые исследования

•денежные потоки

•финансовые риски

•финансовые результаты

39. … учет – это законодательно регламентированная совокупность процедур наблюдения, сбора, измерения, регистрации и обработки информации об имуществе,

источниках его формирования, финансовых и хозяйственных операциях предприятия в стоимостной оценке, с целью составления и представления пользователям финансовой отчетности

- Финансовый
- Аналитический
- Статистический
- Управленческий

40.... цикл - это период оборота денежных средств, который начинается с погашения кредиторской задолженности по обязательствам и заканчивается получением денег от покупателей и взысканием дебиторской задолженности

- Операционный
- Финансовый
- Коммерческий
- Производственный

41. На уровень финансовой устойчивости организации влияет ...

соотношение наличных денежных средств и кредиторской задолженности

- соотношение собственного и заемного капитала
- соотношение денежных средств и заемного капитала
- величина оборотных активов предприятия

42. Остаточная политика дивидендных выплат соответствует ... подходу

- консервативному
- агрессивному
- умеренному

43.Норма дивидендных выплат определяется как отношение ...

- дивидендной доходности к цене за акцию
- дивиденда на акцию к дивидендной доходности
- прибыли на акцию к цене за акцию
- дивиденда на акцию к прибыли на акцию

44.Дивидендная доходность акции рассчитывается как ...

- дивиденд, выплачиваемый по акции/рыночная цена акции
- рыночная цена акции/доход на акцию
- дивиденд, выплачиваемый по акции/прибыль на акцию

45…. – это отношение величины прибыли на одну обыкновенную акцию к ее рыночной цене

•Эффективность

•Рентабельность

•Доходность акции

• Доход по акции

46…. рассчитывается как отношение рыночной цены акции к доходу на акцию

• Ценность акции

•Дивидендная доходность

•Дивидендный выход

•Доход на акцию

47.Дивиденд - это часть … пропорционально их долям в уставном капитале

•фонда потребления, выплачиваемая акционерам

имущества акционерного общества, изымаемая его акционерам

•прибыли отчетного периода, выплачиваемая акционерам

•доходов отчетного периода, выплачиваемая акционерам

48.Выплата дивидендов акциями …

•приводит к уменьшению собственного капитала

•приводит к уменьшению нераспределенной прибыли

•не влияет на величину собственного капитала

•приводит к увеличению собственного капитала

49. … это основное направление сокращения «омертвленного» капитала

•увеличение высокодоходной части фондового портфеля

•оптимизация запасов и незавершенного производства

•минимизация остатков средств на расчетном счете и кассовой наличности

•сокращение низкодоходной части фондового портфеля

50.Диверсификация портфеля – это …

•создание фондов внутри организации на случай возникновения возможных финансовых потерь

•процесс распределения средств по различным инвестиционным инструментам

•процесс подбора ценных бумаг, имеющих положительную корреляцию

•процесс замены инструментов с падающей доходностью на инструменты с растущей доходностью

51.Финансовый менеджмент организации представляет собой …

•комплекс мероприятий, направленных на формирование капитала, •денежных доходов и различных фондов организации

•политику организации в области использования прибыли

•управление процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов организации и оптимизацией ее денежных потоков

•комплекс мероприятий, направленных на приведение в соответствие уровня товарно-материальных запасов организации планируемым объемам производства и продаж

52.Коэффициент финансового рычага характеризует

•финансовую устойчивость

•ликвидность

•платежеспособность

•рентабельность

53. Неверно, что … относится к методам управления рисками

•хеджирование

•сертификация

•диверсификация

•самострахование

54.К методам управления рисками относится …

•самофинансирование

•самоокупаемость

•саморегулирование

•самострахование

55…. – это расширение сферы деятельности фирмы на различных направлениях для минимизации рисков

•сертификация

•унификация

•диверсификация

•стратификация

56. … анализ позволяет адекватно реагировать на необходимые изменения внутренней и внешней среды в течение дня

•оперативный
•факторный
•текущий
•перспективный

57…. анализ проводят для сравнения результатов деятельности предприятия с другими предприятиями

•внутренний
•внешний
•оперативный
•тематический

58. – это наблюдение за состоянием и развитием бизнеса контрагентов и конкурентов по определенным направлениям с целью совершенствования деятельности собственного предприятия

• андеррайтинг
•маркетинг
•факторинг
•мониторинг

59.Потребность во внеоборотных активах покрывается …

•уставным капиталом
•собственным капиталом
•собственным капиталом и долгосрочными кредитами и займами
•долгосрочными кредитами и займами

60. … – это показатель, характеризующий спектр усилий, направленных на продвижение предприятия на рынке

•Деловая активность
•Финансовая устойчивость
•Финансовый потенциал
•Имущественный потенциал

61.Финансирование оборотных средств преимущественно за счет собственного капитала приводит к …

•недоиспользованию эффекта финансового рычага
•риску неэффективного использования собственных средств
•увеличению прибыли
•снижению финансовой устойчивости

62.Дисконтирование денежных средств - это процесс

•приведения настоящей (текущей) стоимости денег к их будущей стоимости

•расчета расходов на осуществление проекта

•приведения будущей стоимости денег к их настоящей (текущей) стоимости

•оценки эффективности инвестиционного проекта

63.Показатель, отражающий величину ставки дисконтирования, при которой доходы по проекту равны инвестиционным затратам, - это …

•коэффициент эффективности инвестиций

•внутренняя норма прибыли

•индекс рентабельности

•чистая приведенная стоимость

Список рекомендуемой литературы

Нормативно-правовые акты.

1. Налоговый кодекс ч.1 от 31.07.1988 №147-ФЗ (ред. От 28.12.2016), ч.2 от 05.06.2000 (№118-ФЗ (ред. От 01.07.2017).

Законы Российской Федерации

1. Об акционерных обществах от 26.12.1995г. №208 –ФЗ (с изменениями дополнениями на 01.01.2017г.).
2. Об обществах с ограниченной ответственностью от 08.02.1998г. (с изменениями дополнениями на 01.01.2017г.).
3. О несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002г. №127-ФЗ (с изменениями дополнениями на 28.06.2017г.).
4. Положение о порядке лицензирования пользования недрами (утв. Постановлением ВС РФ от 15 июля 1992г. №3314-1) (ред. От 05.04.2016).
5. О финансовой аренде (лизинге) от 29.10.1998г. № 164-ФЗ (ред. 03.07.2016г.).
6. О развитии среднего и малого предпринимательства в Российской Федерации от 24.07.2007 №209-ФЗ.

Учебники и монографии

1**.**Акулов В. Б. Финансовый менеджмент / В.Б. Акулов. - М.: Флинта, МПСИ, 2015. 264 с.

2. Altman E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy Journal of Finance. – 1968 – Vol. 23 – N 4 – September. – P. 589–609.

3. Баканов М. И., Шеремент А. Д. Теория экономического анализа / Учебник - М.: Финансы и статистика, 2015.

4. Бертников Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015.

5. Березкин Ю.М. Финансовый менеджмент /учебное пособие/ 2-е изд. испр. и доп. Иркутск: изд-во БГУЭП, 2015.

6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В двух томах / И.А. Бланк. - М.: Ника-Центр, Эльга, 2017. - 670 с

7.Варламова Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.

8. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина. - М.: Дашков и К, 2015. - 400 с.

9. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 с.

10. Епифанов В.А. Финансовый менеджмент. Понятие, направления и практика реализации В.А. Епифанов. - Москва: СИНТЕГ, 2017. - 799 с

11.Загородников С. В. Финансовый менеджмент. Краткий курс / С.В. Загородников. - М.: Окей-книга, 2017. - 176 с.

12. Кашин В. А. Управление финансами, или Как правильно распорядиться своими деньгами / В.А. Кашин. - М.: Палеотип, Логос, 2017. - 176 с.

13. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2017. - 559 с.

14. Кристенсен Клейтон М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / Кристенсен Клейтон М.. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 946 с.

15.Кристина Николас Финансовый менеджмент в Microsoft Dynamics NAV. Глубокое погружение в мир финансового менеджмента с Microsoft Dynamics NAV / Лоренте Кристина Николас. - М.: Эком, 2017. - 588 с.

16.Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич. - М.: Эксмо, 2017. - 768 с.

17. Медзыховский К. Ю. О свободных гаванях / К.Ю. Медзыховский. - М.: Типо-Литография К. И. Лингард, 2017. - 230 с.

18.Назарова З.М., Косьянов В.А.Забайкин Ю.В., Кайманов А.А., Шендеров В, Рощина О.Е.и др. Управление , организация и планирование геологоразведочных работ. Учебник. Рекомендовано ФГБОУ «ФИРО». – М.: МАДИ, 2019. – 770с.

19.Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2017.

20. Попков В. Финансы? Это очень просто. Ваша первая книжка по управлению собственными деньгами / В. Попков. - М.: Полиграфист, 2017. - 168с.

21.Покаместов И.Е., Леднев М.В. Факторинг. Учебное пособие. М.:ИНФРА-М, 2019

22. Пучкова С.И. Финансовый менеджмент / С.И. Пучкова. - М.: МГИМО-Университет, 2017. - 842 с.

23. Синки, Д. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и

в индустрии финансовых услуг / Д. Синки. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 1018 с.

24. Станиславчик Е.Н. Финансовый менеджмент: управление денежныит потоками: Учебное пособие / Е.Н. Станиславчик. - М.: ДиС, 2015. - 272 с.

25. Рид Хоффман Жизнь как стартап. Строй карьеру по законам Кремниевой долины / Хоффман Рид. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 116 с.

26.Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 409 с.

27. Тепман, Л.Н. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2016. – 367

28. Тепман Л.Н. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 367

29.Хелен Саймонсон Как преодолеть кризис. 33 эффективных решения для вашей компании / Саймонсон Хелен. - М.: Pretext, 2017. - 143 с.

30. Черкасова, Т.Н. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.Н. Черкасова. - М.: Проспект, 2016. - 80 с.

31. Шеремет А.Д., Негашев Е.В.Методика финансового анализа коммерческих организаций: практическое пособие/2-е изд. перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2017.

32. Шимко П.Д. Международный финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Д. Шимко. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 493с.

33. Этрилл П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 648 с.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

125319, г. Москва, ул. Черняховского, дом 9, стр. 1
Тел./факс: +7(495) 133-95-83 e-mail: info@firo.ru

№01-00-11/4209 от «05» 07 2018 г. на № _____ от «_____»_____ 201__ г.

Рецензия на учебное издание

Название, вид учебного издания: «Производственный и финансовый менеджмент»,Ч. 2, учебник

Авторы: Назарова З.М., Косьянов В.А., Забайкин Ю.В., Харламов М.Ф., Рощина О.Е., Шендеров В.И., Лютягин Д.В., Леонидова Ю.А., Кайманов А.А., Корякина Н.А.

Представлено: Забайкиным Юрием Васильевичем

Объем: 14 авторских листов

Учебное издание «Производственный и финансовый менеджмент» Ч. 2 разработано с учетом требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент(профиль «Производственный менеджмент»), (уровень бакалавриата).

Общий объем учебного издания соответствует объему учебной нагрузки, предусмотренной на изучение данного материала.

Содержание рецензируемого учебного издания соответствует требованиям, предъявляемым к структуре и методическому аппарату учебных изданий.

Представленное учебное издание соответствует требованиям действующих нормативных актов в сфере образования.

Заключение

По результатам рецензирования учебное издание «Производственный и финансовый менеджмент», Часть 2 авторов Назаровой З.М., Косьянова В.А., Забайкина Ю.В., Харламова М.Ф., Рощиной О.Е., Шендерова В.И., Лютягина Д.В., Леонидовой Ю.А., Кайманова А.А., Корякиной Н.А. **рекомендовано** федеральным государственным бюджетным учреждением «Федеральный институт развития образования» (ФГБУ «ФИРО») в качестве учебника для использования в образовательном процессе образовательных организаций, реализующих программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Производственный менеджмент»), (уровень бакалавриата).

Основание: Протокол заседания Экспертного совета по профессиональному образованию ФГБУ «ФИРО» от «27» июня 2018 г. № 9

Регистрационный номер рецензии № 283 от «28» июня 2018 г. ФГБУ «ФИРО».

Директор А.Г. Асмолов

Учебник Производственный и финансовый менеджмент»
Часть II

для студентов по направлению подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»
Профиль подготовки: «Производственный менеджмент» Уровень основной образовательной программы – бакалавр
Форма обучения – очная, очно-заочная, заочная Срок освоения ОПОП – 4 года

Публикуется в авторской редакции

Подписано в печать 22.01.2020г. Формат 60х84/16.
Тираж 1100.

National Research