

Тема 1: Сущность и функции финансов предприятий.

1. Сущность финансов предприятий.
2. Функции финансов предприятий.
3. Основы организации финансов предприятий.
4. Особенности финансов предприятий различных форм хозяйствования.
5. **Сущность финансов предприятий.**

Наука о финансах предприятий – часть науки о финансах государства.

Финансы предприятий – экономическая категория, для неё характерны черты, присущие категориям финансов в целом – это стоимостная, денежная, распределительная категория. Она связанна с фондированием финансовых ресурсов, действует в общественном воспроизводстве как объективно сложившаяся часть производственных отношений. Существование финансов предприятий обусловлено дифференциацией общественно полезной деятельности, появлением товарно-денежных отношений, действием закона стоимости. Как категория финансы предприятий важный элемент базисных отношений в воспроизводственном процессе; они обслуживают производство, распределение, обмен и потребление.

Финансовые ресурсы – денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществлению затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию.

Источником формирования финансовых ресурсов на общегосударственном уровне является национальный доход, а на уровне субъекта хозяйствования – валовой доход и амортизация как часть национального богатства, используемая на инвестиции.

Валовой доход включает заработную плату, прибыль, косвенные налоги, отчисления по социальному страхованию.

Чистый доход это прибыль, косвенные налоги, отчисления по социальному страхованию. На уровне предприятий финансовые ресурсы используются в фондовой и не фондовой форме.

Финансовые ресурсы подразделяются :

|  |  |
| --- | --- |
| Название | Источники ресурсов |
| I. Собственные средства | |
| - Амортизация  - Прибыль от операционной деятельности | * Выручка * Выручка от операционной деятельности |
| - Прибыль от инвестиционной деятельности | - Доход от инвестиционной деятельности |
| - Прибыль от финансовой деятельности | - Доход от финансовой деятельности |
| - Резервный фонд | - Прибыль |
| - Ремонтный фонд | - Себестоимость |
| - Страховые резервы | - Себестоимость или прибыль |
| II. Заемные средства | |
| - Кредиты банка | - Ресурсы кредиторов |
| - Бюджетные кредиты |
| - Коммерческий кредит |
| - Кредиторская задолженность постоянная в обороте |
| III. Привлечённые средства | |
| - Средства долевого участия | - Средства соответствующих инвесторов |
| - Страховые возмещения |
| IV. Ассигнования | |
| - Ассигнования из бюджета | - Бюджет |

На базе финансовых ресурсов на предприятии могут создаваться следующие фонды денежных средств:

1)Фонды собственных средств:

а) уставный капитал;

1. Добавочный капитал (эмиссионный доход, доход от переоценки);
2. Резервный капитал;
3. Инвестиционный фонд;
4. Валютный фонд;
5. Прочие.
6. Фонды заёмных средств:
7. Банковские кредиты;
8. Коммерческие кредиты;
9. Факторинг;
10. Лизинг;
11. Кредиторы;
12. Прочие.
13. Фонды привлечённых средств:
14. Фонды потребления ;
15. Расчёты по дивидендам;
16. Доходы будущих периодов;
17. Резервы предстоящих расходов и платежей
18. Оперативные денежные фонды:
19. Для выплаты зарплаты;
20. Для выплаты дивидендов;
21. Для платежей в бюджет;
22. Прочие.

На предприятиях возникают определенные финансовые отношения. Они могут быть внутренними, которые возникают внутри предприятия и внешними, которые возникают по отношению к другим предприятиям и финансово-кредитной системе.

К таким отношениям относятся:

1) отношения, связанные с формированием первичных доходов, образованием и использованием целевых фондов – уставного, фонда развития, фонда поощрения и др. Одни из них используются для производственного развития, другие – для потребления;

2) отношения, связанные с работниками предприятия при распределении доходов, выпуске и размещении акций и облигаций, взыскании штрафов и возмещений за причиненный ущерб;

3) отношения, складывающиеся у предприятий со страховыми организациями по операциям страхования и выплат страхового возмещения;

1. отношения, образующиеся у предприятий с банками по поводу хранения денег, получения и уплаты ссуд, уплате процентов за кредит, а также по поводу оказания банковских услуг – факторинг, лизинг, траст и др..;
2. отношения, возникающие у предприятий с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов;
3. отношения, складывающиеся у предприятий с их вышестоящими управленческими структурами;
4. финансовые отношения предприятия с фондовым рынком по операциям с ценными бумагами;
5. отношения с инвесторами в ходе размещения инвестиций и т. д.

Таким образом: финансы предприятий – это денежные отношения, связанные с формированием и использованием финансовых ресурсов на выполнение обязательств перед финансово-банковской системой, финансированию затрат по расширенному воспроизводству, социальному обслуживанию и стимулированию работников.

Роль финансов предприятий заключается в следующем:

1. обеспечивается формирование денежных фондов, необходимых для деятельности предприятия в зависимости от формы собственности;
2. финансы предприятий влияют на функционирование всех имеющихся фондов;
3. финансы предприятий влияют на распределение прибыли в те фонды, которые необходимы;
4. финансы предприятий необходимо использовать как инструмент контроля для точного использования того или иного фонда.



**2. Функции финансов предприятий.**

Основными функциями финансов предприятий являются:

1. Обеспечивающая,
2. Распределительная,
3. Контрольная.

Благодаря обеспечивающей функции – предприятие полностью обеспечивает себя собственными денежными средствами. Временная потребность обеспечивается за счёт кредитов и других источников. Оптимизация источников денежных средств – главная задача финансовой службы предприятия. Нельзя допустить недостатка денежных средств, так как в этом случае предприятие будет испытывать финансовые трудности, и излишка – в этом случае понижается эффективность использования средств.

Распределительная функция тесно связана с обеспечивающей функцией. Её роль заключается в первичном распределении совокупного общественного продукта, созданного в промышленном производстве. Это значит, что предприятия образуют фонды денежных средств за счет выручки от реализации продукции и оказания услуг, направляя их на возмещение израсходованных средств производства, выдачу зарплаты и формирования чистого дохода. Затем происходит дальнейшее перераспределение финансовых ресурсов – удержание налогов, выплаты во внебюджетные фонды, создание фондов предприятия.

Контрольная функция финансов возникает на основе распределительной функции, становясь её продолжением и развитием.

Объективной основой контрольной функции являются стоимостной учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ/, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование.

Любой распределительный акт одновременно и контрольный, т.е. осуществляя распределительный процесс, финансы автоматически выполняют и контрольную функцию.

С помощью финансов обеспечивается постоянный контроль выполнения планов выпуска продукции, прибыли, валютной выручки, ростом производительности труда, улучшением использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Контрольная функция финансов заключается в финансовом контроле, который применяется на всех стадиях кругооборота средств. Поэтому контрольная функция вместе с распределительной содействует повышению эффективности производства.

Контрольная функция связанна с использованием санкций, а также различных финансовых показателей – ликвидность, рентабельность и др.

1. **Организация финансов предприятий.**

Под организацией финансов предприятий понимается – состав (перечень) денежных фондов предприятий, порядок их формирования и использования, соотношения между различными фондами предприятия, взаимоотношения предприятия с финансово-кредитной системой.

Конкурентоспособность и платёжеспособность субъекта определяется, прежде всего, рациональной организацией финансов. Рыночная экономика привела не только к усилению роли финансов в функционировании предприятия, она определила для них новое место в системе хозяйствования. Большинство рыночных регуляторов относятся к элементам финансового механизма, т.е. входит в состав финансов.

Состояние финансовых отношений определяется состоянием его производственно-хозяйственных характеристик. Но в тоже время правильная организация финансов является главным фактором успешной производственной деятельности предприятия.

В современных экономических теориях бизнес – это система движения капиталов.

Рациональное размещение средств, эффективное их использование и поиск длительных источников для финансирования – главная задача организации финансов предприятия. Финансы – это кровеносная система бизнеса. С движения денег начинается и заканчивается кругооборот средств.

Финансовая деятельность предприятия включает:

1. Планирование и прогнозирование финансовых ресурсов предприятия (рассмотрение и принятие бюджета по доходам и расходам на определённый период);
2. Финансовая исполнительность – получение доходов, распределение прибыли, взятие и возврат кредитов, утверждение цен, управление кредитными инструментами, финансирование капитальных вложений, капремонта;
3. Финансовый контроль;
4. Финансовый анализ;
5. Финансовая координация – принятие единой системы показателей.

В основе успешной организации финансов предприятий лежит полнота учёта в хозяйственной практике объективности существования категории финансы. Процесс управления финансами предприятий есть процесс реализации финансовой политики. Поэтому организация финансов представляет собой функцию управления, подвластную финансовой политике. Важнейшие принципы организации финансов предприятий:

* первоначальное формирование уставного капитала;
* полный хозяйственный (коммерческий) расчёт;
* разграничение средств основной и инвестиционной деятельности;
* деление оборотных средств на собственные и заёмные средства;
* обеспечение сохранности собственных оборотных средств и образование целевых денежных фондов и резервов;
* планово-прогнозная основа финансовых отношений.

Полный хозяйственный расчет означает:

- самостоятельность, которая обозначает то, что предприятие самостоятельно независимо от организационно-правовой формы хозяйствования определяет свою экономическую деятельность, направления вложения денежных средств с целью извлечения прибыли;  
 - материальная ответственность означает наличие определенной системы ответственности за ведение за результаты деятельности. Предприятия, нарушающие договорные и другие отношения с контрагентами уплачивают штрафы, пени, неустойки. При нарушении налогового законодательства также уплачиваются штрафы.

- материальная заинтересованность обусловлена основной целью предпринимательской деятельности – извлечение прибыли. Заинтересованность присуща отдельным работникам, предприятию, государству.

Эти принципы лежат в основе организации работы финансовых служб.

1. **Особенности финансов предприятий различных форм хозяйствования.**

Рыночная экономика – это экономика, основанная на отношениях возникающих при купле – продаже товара на рынке, где складывается спрос и предложение.

На рынке хозяйствующие субъекты представлены предприятиями различных форм собственности и организационно-правовых форм.

Предприятие – организация коммерческой деятельности с целью выпуска продукции (оказания услуг) и получения прибыли.

Главное в рыночной экономике – конкуренция, разрушение монополии (продавца и покупателя).

Деятельность предприятий в РМ осуществляется согласно законов: «О предприятиях и предпринимательстве», «О несостоятельности», «Об акционерных обществах» и др.

Все предприятия имеют одинаковые права и обязанности, но у каждой формы есть особенности в имущественной ответственности, организации финансов.

Предпринимательство – это деятельность, направленная на получение прибыли. Есть предпринимательство индивидуальное и юридических лиц. При индивидуальной деятельности имущество, предназначенное для хозяйственной деятельности не обособленно от другого имущества предпринимателя, а у юридических лиц (предприятий) – имущество обособленно.

Предприятия выступают в различных организационно-правовых формах – акционерные общества открытого и закрытого типа, товарищества полные и коммандитные, муниципальные, государственные предприятия.

Все эти предприятия имеют особенности в формировании уставного капитала, привлечении дополнительных источников финансирования, распределения прибыли, уплате налогов.

Все предприятия осуществляют свою деятельность согласно уставу. В товариществах уставом является учредительный договор. В уставе отражаются и финансовые вопросы – порядок формирования фондов, резервов, распределения прибыли.

Так в полном товариществе подоходный налог уплачивают участники со своей доли прибыли. В коммандитном товариществе – вначале уплачивается подоходный налог, а затем уже распределяется прибыль. Уставный капитал ООО формируется за счёт паёв участников, а АО – за счёт выпуска акций. АО более устойчивая форма организации предприятия, так как её имущество нельзя делить, как имущество ООО.

АО открытого типа занимают ведущее место в рыночной экономике. АО образуются в процессе приватизации, акционирования арендных предприятий, создания акционерных обществ.

АО могут выпускать акции и облигации. Вначале при образовании учредители вносят взносы и получают акции. Затем может быть проведён дополнительный выпуск акций и их открытая продажа. При изменении размера капитала в АО необходима перерегистрация. АО может изменять стоимость акций путём дробления, консолидации, выкупа акций,

При выпуске и продаже акций АО может получить эмиссионный доход (разница между рыночной и номинальной стоимостью акций). Уставный капитал АО может увеличиваться за счёт нераспределённой прибыли (когда дивиденды выдаются акциями). Распределение прибыли АО производится по решению общего собрания акционеров. В первую очередь создаются резервы, направляются средства на развитие предприятия. Выплата дивидендов осуществляется сначала по привилегированным акциям, выплачиваются проценты по облигациям, а затем – по обыкновенным акциям. Причём на выплату дивидендов по привилегированным акциям и процентов по облигациям могут быть направлены резервы. По обыкновенным акциям дивиденды выплачиваются за счёт прибыли.

Распределение прибыли осуществляется после уплаты подоходного налога.

Предприятия для решения различных вопросов (производственных, социальных, научно-технических) могут объединяться. Это может быть товарищество на основе договора. Баланс ведёт один из участников, но налог не платит, прибыль распределяется и учитывается у участников.

Если объединяются много предприятий, то создаётся новая структура, заключается учредительный договор, разрабатывается устав, создается юридическое лицо.

Объединение не является вышестоящей структурой, действует на основе договора с предприятием. Создание объединений осуществляется с разрешения антимонопольного комитета.

Предприятия могут объединяться в союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные и другие объединения.

Тесты №1

I Назовите функции финансов предприятий:

1. Распределительная, обобщающая.

2. Сберегающая, контрольная.

3.Распределительная, контрольная.

4.Обеспечивающая, распределительная, контрольная.

3.При распределении выручки амортизационный фонд включается в:

1. Фонд возмещения.
2. Прибыль.
3. Фонд потребления.
4. Фонд развития производства.

4.В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач финансовая политика подразделяется на:

1. Финансовую стратегию и финансовое планирование.
2. Финансовую тактику и финансовый контроль.
3. Финансовое планирование и финансовый контроль.
4. Финансовую стратегию и финансовую тактику.

5.Вновь созданная стоимость на предприятии – это:

1. Фонд оплаты труда + прибыль.
2. Фонд развития производства.
3. Выручка от реализации продукции.
4. Назовите функции финансов предприятий:

1. Распределительная, контрольная.

2. Распределительная, обобщающая.

3. Сберегающая, контрольная.

1. Обеспечивающая, распределительная, контрольная.

3.Финансовое распределение на предприятии заключается в:

1. Распределении денежных фондов предприятия;

2. Распределении обязанностей между финансовыми подразделениями предприятия;

3. Выборе направлений использования финансовых ресурсов.

8.Финансовые ресурсы – это:

1.Денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия;

2.Доходы, направляемые на инвестиции;

3.Прибыль предприятия, направляемая на развитие.

1.Какие из перечисленных отношений являются финансовыми на предприятии:

1. Начислена амортизация;
2. Казино выплачивает выигрыш;
3. Предприятие получает сырье
4. Выплачена заработная плата.

1.Какие из перечисленных отношений являются финансовыми:

1. гражданин в магазине купил яблоки;
2. предприятие «А» купило у предприятия «Б» ткань;
3. гражданин уплатил госпошлину.

2.Выручка от реализации – это:

1. вновь созданная стоимость;
2. фонд возмещения материальных затрат плюс фонд накопления;
3. вся стоимость, созданная предприятием.

3.Финансовая стратегия предприятия – это:

1. решение задач конкретного этапа развития финансовой системы предприятия;
2. определение долговременного курса в области финансов предприятий;
3. разработка принципиально новых форм и методов перераспределения денежных фондов предприятия.

4.Выручка от реализации продукции распределяется:

1. возмещение материальных затрат предприятия и прибыль предприятия;
2. возмещение материальных затрат предприятия, заработная плата, отчисления на социальные нужды и прибыль;
3. возмещение материальных затрат предприятия, прибыль предприятия и фонд развития производства.

7.Финансы предприятий – это:

1. денежные отношения, связанные с формированием и использованием финансовых ресурсов;
2. экономические отношения по использованию фондов денежных ресурсов;
3. организация коммерческой деятельности с целью получения прибыли.

8.Фонды заемных средств:

1. уставный фонд;
2. факторинг;
3. фонд потребления.

10.Решение об инвестировании:

1. решение о включении капитала в определенную операцию;
2. решение о финансировании собственных проектов;
3. решение о финансировании за счет заемных средств.

Литература.

Белолипецкий В.Т., Финансы фирмы, М. 1998, стр. 6 – 11, 51 – 56, 64 – 70.

Бородина Е.И., Финансы предприятий, М. Юность, 1995, стр. 3 – 21.

Дробозина Л.А., Финансы, М. 1999, стр. 76 – 90.

Ковалёв В.В., Финансовый анализ, М. 1997, стр. 7-11.

Колчина Н.В. , Финансы предприятий, М. 2000 , стр. 7 – 20.

Крейнина М.Н., Финансовое состояние предприятия, М. 1997

Кобзарь Л..В., Киося Т. и др, Финансы предприятий, Кишинев, 2007, стр. 9-21.

Ковалёва А.М. , Финансы фирмы, М. 2000 , стр. 11 – 18.

Моляков Д.С., Шохин Е.И., Теория финансов предприятий, М. 2000, стр.3 –29.

Моляков Д.С., Финансы предприятий, отраслей народного хозяйства, М. 1997, стр. 3-29, 105-115.

Справочник финансиста предприятия, М. 1996, стр. 7 – 14.

Тигинян А.П., Кобзарь Л.В., Финансы предприятий, Кишинев,1998, стр. 8–30.

Финансовое управление фирмой, под. ред. В.И. Терехина, М.1998, стр. 6.

Финансы, учебное пособие, под редакцией А.М. Ковалёвой, М. 1998, стр. 107 – 115, 334 – 362.

Шеремет А.Д., Финансы предприятия, М. 1998,стр. 7 – 12.

Тема №2 Финансовый механизм и финансовая структура предприятия.

1. Сущность и структура финансового механизма предприятия.
2. Финансовая структура предприятия.
   1. Методы образования капитала
   2. Цена капитала.
   3. Критерии оптимизации финансовой структуры.

1. Сущность и структура финансового механизма.

В условиях рыночной экономики необходимо научиться сочетать полную самостоятельность предприятий с государственным регулированием экономики и финансов. Эту задачу должен выполнять финансовый механизм.

Финансовый механизм предприятий - это система управления их финансами, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств, с целью эффективного их воздействия на конечные результаты производства, устанавливаемая государством в соответствии с требованиями экономических законов путем выпуска законодательных и нормативных актов и используемая предприятиями с учетом своих особенностей и задач.

Финансы – объективная экономическая категория, отражающая объективно существующие денежные отношения. Но это не только экономическая категория. Они выступают как инструмент воздействия на производственно-торговый процесс хозяйствующего субъекта. Это воздействие осуществляется через финансовый механизм.

Финансовый механизм предприятия является центральным во всем финансовом механизме государства т.к. финансы предприятий – ведущие в финансовой системе.

Финансовый механизм должен способствовать эффективной реализации функций финансов.

Финансовый механизм можно представить следующей схемой:

Финансовый механизм предприятия

Механизм управления финансовыми отношениями

Другими предприятиями и организациями

Внутри предприятия

Бюджетами всех уровней

Внебюджетными организациями

С банками

Фондовым рынком

Поставщиками, покуп.

Со строительными организациями

Фирмами других стран

Механизм управления денежными фондами

Уставный фонд

Резервы

Амортизационный фонд

Инвестиционный фонд

Валютный фонд

Заработной платы

Платежей в бюджет

Другие

Рис 1.1 Финансовый механизм предприятия

В структуру финансового механизма входит взаимосвязанные элементы:

* Финансовые методы;
* Финансовые инструменты;
* Финансовые рычаги;
* Правовое обеспечение;
* Нормативное обеспечение;
* Информационное обеспечение.

Финансовый метод – способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. Финансовые методы действуют в двух направлениях:

- По линии управления движением финансовых ресурсов;

- По линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных фондов.

Рыночное содержание в финансовые методы вкладывается неслучайно. Это обусловлено тем, что функции финансов в сфере производства и обращения тесно связаны с коммерческим расчетом. Коммерческий расчет представляет собой метод ведения хозяйства путем соизмерения в денежной форме затрат и результатов хозяйственной деятельности. Цель применения коммерческого расчета - получение максимальной прибыли при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы.

Основные методы:.

-Планирование;

-Прогнозирование;

-Инвестирование;

-Кредитование;

-Самофинансирование;

-Система расчетов;

-Материальное стимулирование и ответственность;

-Страхование;

-Трастовые операции;

-Аренда;

-Лизинг;

-Факторинг;

-Фондообразование;

-Взаимоотношения с учредителями, хозяйствующими субъектами, органами государственного управления.

Действие финансовых методов проявляется в образовании и

использовании денежных фондов.

Под финансовыми инструментами понимают любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одной фирмы и финансовых обязательств другой. Они имеют денежную стоимость (или подтверждают движение денежных средств), с помощью которых осуществляются операции на финансовом рынке. Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные. К первичным инструментам относятся денежные средства, ценные бумаги, дебиторская и кредиторская задолженность и т.д. К вторичным инструментам относятся фьючерсные контракты, процентные свопы, валютные свопы, финансовые опционы и д.р.

Финансовый рычаг представляет собой прием действия финансового метода.

К финансовым рычагам относят:

-прибыль;

-доход;

-амортизационные отчисления;

-финансовые санкции;

-цена;

-арендная плата;

-дивиденды;

-процентные ставки;

-дисконт;

-целевые экономические фонды;

-вклады;

-паевые взносы;

-инвестиции (прямые, венчурные, портфельные);

-формы расчетов;

-франшиза.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма – это законы, указы президента, постановления правительства, письма министерств и ведомств, устав юридического лица.

Нормативное обеспечение – это инструкции, нормативы, нормы, методические указания и др.

Информационное обеспечение – экономическая, коммерческая, финансовая информация. К финансовой информации относятся данные о финансовой устойчивости и платежеспособности своих партнеров и конкурентов, о ценах, курсах, дивидендах, процентах, на товарном и валютном рынках и т.п., сообщение о положение дел на биржевом, внебиржевом рынках, о финансовой и коммерческой деятельности различных фирм и т.д. Наличие информации позволяет быстро принять финансовые и коммерческие решения, влиять на правильность решений, что ведёт к увеличению прибыли.

Финансовый механизм тесно связан с ценообразованием. Цена должна играть стимулирующую роль в улучшении использования ресурсов, снижении затрат, повышении качества продукции, ускорении НТП, рационализации системы потребления и распределения.

Финансовый механизм на предприятии должен действовать с учетом требований экономических законов, что означает соблюдение следующих принципов:

1. Сочетание интересов государства с интересами предприятий;
2. Сочетание интересов предприятий с интересами коллектива работников;
3. Обеспечение процесса расширенного воспроизводства.

2.Финансовая структура предприятия:

а) методы образования капитала.

Финансовая структура предприятия представляет собой соотношение между различными источниками финансирования, собственными и заемными, краткосрочным и долгосрочным финансированием. Другими совами это есть комбинация долга и собственного капитала, которая всякий раз должна уравновешиваться с активами фирмы. Предприятия почти всегда не финансируется на 100% за счет собственных средств. Они пользуются финансированием извне. Основными источниками капитала являются – акционерный капитал, отложенная прибыль, (фонды собственных средств и нераспределенная прибыль) и заемный капитал. Капитал – часть финансовых ресурсов, задействованных в обороте, приносящих доход от этого оборота. Капитал – это превращенная форма финансовых ресурсов, которая авансируется и инвестируется в производство с целью получения прибыли.

Основные виды капитала:

1. По принадлежности – собственный и заёмный капитал.
2. По объекту инвестирования – основной и оборотный капитал.
3. По форме нахождения в процессе кругооборота капитал подразделяется на денежный, производственный, товарный капитал.
4. В зависимости от цели использования капитал бывает производственный, ссудный, спекулятивный.

Функционирование капитала фирмы в процессе производственного использования, характеризуется процессом постоянного кругооборота. На I стадии капитал в денежной форме инвестируется в оборотные и внеоборотные активы, т.е. переходит в производственную форму. На II стадии – переходит в товарную форму. III стадия – переход капитала из товарной формы в денежную. Одновременно с изменением форм движения капитала происходит изменение его суммарной стоимости.

Финансовую структуру предприятия можно представить следующей схемой:

Долгосрочные активы

сосс1

Текущие активы

Собственный капитал + долгосрочная задолженность

Коммерческие кредиты и начисленные обязательства

Банковский краткосрочный кредит

Постоянный капитал



Казначейские ресурсы

Рис. 1.2 Финансовая структура предприятия

Постоянный капитал предприятия - это собственный капитал и долгосрочные обязательства, которые покрывает долгосрочные активы и часть текущих активов. Собственные оборотные средства (сос ) – это разница между постоянным капиталом и долгосрочными активами.

Структура каптала характеризуется следующими показателями:

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Коэффициент автономии (отношение собственного капитала к итогу баланса).

Коэффициент финансового рычага (финансовая зависимость) (отношение валюты баланса к собственному капиталу)

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ей на праве собственности. В составе собственного капитала может быть выделен инвестированный капитал, то есть капитал, вложенный собственниками в предприятие, и накопленный капитал, то есть созданный на предприятии сверх того, что было авансировано собственниками. В его составе учитывается уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Уставный капитал образуется на момент создания фирмы. В зависимости от организационно-правовой формы фирмы ее уставный капитал формируется за счет выпуска акций, вложений в уставный капитал, паев, долей и т.д. Капитал называется уставным потому, что его размер фиксируется в уставе предприятия. Минимальный размер уставного капитала устанавливается законодательством. В процессе деятельности фирмы уставный капитал может изменяться.

Добавочный капитал включает сумму дооценки основных средств, безвозмездно полученные ценности, эмиссионный доход от продажи акций и др.

Резервный капитал образуется за счет прибыли в размере, определенном уставом и используется для покрытия убытков, погашения облигаций, эмитированных фирмой и др. Кроме этого, на предприятии могут создаваться резервы: сомнительных долгов по расчетам с другими организациями, на предстоящую оплату отпусков работникам, на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет, на выплату вознаграждения по итогам работы за год, на ремонт основных средств, на гарантийный ремонт и гарантийные обслуживание и др.

Важным компонентом собственного капитала фирмы является прибыль.

Заемные средства привлекаются на долгосрочной и краткосрочной основе. В настоящее время привлечение средств на долгосрочной основе для фирм затрудненно. Это связано с общеэкономической ситуацией в стране. Краткосрочные обязательства представлены финансовыми обязательствами, торговыми и начисленными.

Обязательства по отношению к поставщикам в форме коммерческих кредитов и краткосрочных банковских кредитов составляют казначейские (кассовые) ресурсы предприятия.

Коммерческие кредиты представляются в форме вексельного кредита, по открытому счету, в виде аванса покупателя.

Вексель – документ, составленный по установленной форме, представляющий безусловное обязательство векселедателя уплатить в определенный срок указанную в векселе сумму. Различают 2 вида векселей:

Простой вексель (соло – вексель) – это свидетельство, создающее письменное обязательство векселедателя уплатить определенную сумму денег предъявителю векселя.

Переводной вексель (тратта) – документ, содержащий письменное указание векселедателя (трассанта) лицу, на которое выставлен вексель – плательщику (трассату) уплатить определенную сумму денег предъявителю векселя или лицу, указанному в векселе, через определенный срок или по требованию.

Трассат становится должником по векселю только после того как акцептует его, т.е. согласится на оплату, поставив на векселе свою подпись. Акцептант переводного векселя так же как, векселедержатель простого векселя, является главным вексельным должником и несет ответственность за оплату векселя в установленный срок.

Ремитент-векселедержатель, указанный в тратте, в результате передачи ему трассантом права на получение денег от трассата. Передача права осуществляется путем передаточной надписи.

Индоссамент – передаточная надпись на векселе или другой ценной бумаге, удостоверяющая переход прав по этому документу к другому лицу.

Индоссант – лицо, совершающее индоссамент. Индоссамент на векселе кроме передаточной функции выполняет гарантийную функцию. Каждый индоссант по векселю несет солидарную ответственность за платеж вместе с векселедателем (трассантом) и акцептантом.

Аваль - вексельное поручительство, в силу которого лицо ( авалист ) совершившее его, принимает ответственность за выполнение обязательств каким либо обязанным по векселю лицом – акцептантом, векселедателем, индоссантом. Аваль оформляется гарантийной записью на векселе, либо отдельным документом.

Акцептант – лицо, подтверждающее свое согласие на оплату векселя. Векселя, имеющие акцепт банка охотно принимают на учет в других банках для выдачи под них кредитов.

Учет (дисконт) векселя - покупка банком или специальным кредитным учреждением векселей до наступления срока оплаты по ним. Банки, предоставившие ссуду под учтенный вексель, изымают с его владельца определенную плату – учетный процент (дисконт), представляющий собой выраженную в процентах разницу между суммой векселя и суммой, уплачиваемой банком векселедержателю при получении у него векселя.

Банковские кредиты могут быть: срочный, контокоррентный, учетный, акцептный и др.

Банковский кредит оформляется кредитным договором, на основе анализа документов - определяется вид кредита, процентная ставка, срок выдачи, обеспечение, порядок выдачи.

Срочный кредит – это перечисление на счет заемщика определенной суммы и возврат ее в определенный срок с процентами.

Контокоррентный кредит – ведение текущего счета с зачислением выручки и оплата поступивших расчетных документов в пределах оговоренной суммы. Сальдо может быть по счету дебетовым и кредитовым.

Овердрафт – оплата счетов клиента сверх суммы на расчетном счете, установленной по договоренности с банком.

Онкольный кредит – это разновидность контокоррента, но погашение осуществляется по первому требованию банка.

Учетный (вексельный) кредит осуществляется путем покупки (учета) векселя. Можно это сделать другим способом – приобрести банковский вексель по цене ниже номинала и использовать как платежное средство.

Акцептный кредит используется в основном во внешней торговле (предоставляется импортеру путем акцепта банком, выставленных на него экспортером тратт).

Факторинг представляет собой торгово-комиссионные операции, при которых поставщик уступает банку право требования платежа за поставленную продукцию. Банк сразу же возмещает поставщику часть суммы (70-90%), остальная ее часть за вычетом комиссионных вознаграждений и процентов перечисляется поставщику после получения средств от покупателя. Факторинг ускоряет получение поставщиком платежа, снижает потери от просроченных задолженностей, повышает финансовую устойчивость предприятия. Это является по существу кредитом под товар отгруженный, за который клиент платит процент.

б) Цена капитала.

Основными факторами производства являются: капитал, природные ресурсы и трудовые ресурсы. Для привлечения этих ресурсов необходимы определенные затраты в форме дивидендов, процентов, заработной платы. Для определения цены капитала используют общую сумму средств, которую необходимо уплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов в форме дивидендов, процентов, выраженную в процентах к объему капитала.

Стоимость капитала фирмы представляет собой рыночную оценку

уровня риска по операциям фирмы.

Собственный капитал не является бесплатным по различным причинам. Основной среди них является то, что он может быть инвестирован за пределами предприятия. Если существует альтернативная возможность заработать, вложив средства за пределами предприятия, то вложения в текущую деятельность следует сравнить с имеющимися внешними источниками получения дохода, иначе инвестиции капитала внутри предприятия окажутся менее выгодными, чем вне его. Таким образом, стоимость капитала рассматривается с точки зрения упущенной выгоды. Значит компенсацией или платой за упущенную выгоду должны стать будущие доходы в виде дивидендов и роста стоимости акций. Для наших предприятий более обоснованным объяснением того, что часть чистой прибыли, которая является одним из основных источников формирования собственного капитала, должна быть освоена на предприятии, является то, что в настоящее время это необходимое условие сохранения его финансовой устойчивости. Нераспределенная прибыль должна рассматриваться как источник финансирования, участвующий в формировании чистых активов и имеющий цену, равную величине дохода, который получили бы акционеры в результате полного распределения прибыли. На данном положении основан доходный подход, который предусматривает полное включение заработанного дохода (то есть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия) в расчет стоимости собственного капитала.

Стоимость акционерного капитала равна доходу, который ожидается держателями акций в качестве компенсаций за использованный капитал.

Существуют два метода определения доходов, ожидаемых инвесторами: дисконтирования (учет дивидендов) и оценка вознаграждения за риск.

В данном случае мы рассмотрим 1-й метод определения стоимости акционерного капитала. Выплата дивидендов – денежные потоки инвестору за пользование его средствами. Если доходы инвестируются, то выплаты будут в будущем.

Модель дисконтирования дивидендов предполагает, что рыночная стоимость акций определяется современной стоимостью будущих выплат дивидендов. Основное предположение, на котором основывается метод дисконтирования дивидендов: максимальная цена, которую инвестор готов заплатить за акцию – это текущая стоимость будущих дивидендов, которые они смогут получить. Дивиденды – это «затраты на содержание акционеров», с точки зрения фирмы. Простая форма определения стоимости акционерного капитала – доход фирмы на акцию как будущий дивиденд без учета времени, которое пройдет до его выплаты и определяется по формуле:

Стоимость акционерного капитала = прогнозируемый уровень дохода / цена акции.

Прогнозируемые доходы будущего года, деленные на текущую цену акций, определяемую на «эффективном рынке», должны показывать беспристрастную оценку ожидаемого рыночного дохода на вложения фирмы. Например: прогнозируемый доход на акцию – 3лея, цена акции – 24 лея, стоимость капитала - 12,5 % (300 / 24 = 12,5%).

Более сложный метод дисконтирования дивидендов требует от исследователя прогноза темпов роста фирмы. Предполагается, темпы роста фирмы и дивидендов будут расти одинаково.

В этом случае стоимость акционерного капитала = дивиденды будущего года / текущая цена акций + темп роста, где темп роста = (1- процент выплаты дивидендов) \* POE (%). POE – прибыль на акционерный капитал. (нельзя использовать этот метод, когда дивиденды не предполагаются и темп роста фирмы постоянен).

Например: Дивиденды в будущем году 4лея, исходя из уровня выплат 25%, планируемый РОЕ – 10% на планируемый период. Цена акции 40 леев. Стоимость акционерного капитала равна 4 / 40 + (1-0,25) \*0,1=0,175 = 17,5%.

Цена заемного капитала – это проценты по долгосрочным обязательствам, проценты по векселям, плата по лизингу за минусом подоходного налога к средней стоимости заемного капитала за год.

При определении стоимости заемного капитала учитывают ставку налога на прибыль, так как финансовые издержки не облагаются налогом.

Стоимость долга определяется по следующей формуле:

Стоимость долга = (1- ставка налога)\*уровень процентной ставки.

После определения стоимости различных источников капитала определяется средневзвешенная цена капитала фирмы.

Средневзвешенная цена капитала = доля долга \* цена долга + доля акционерного капитала \* цену акционерного капитала.

Цена капитала необходима для:

1. для определения уровня финансовых издержек предприятия с целью поддержания экономического потенциала;
2. для обоснования принимаемых решений по инвестиционным проектам;
3. цена капитала рассчитывается для управления структурой капитала (наилучшее соотношение между различными источниками средств определяется исходя из критерия минимума цены капитала);
4. цена капитала используется при определение цены фирмы.

Цена фирмы = P+Z / С, ГДЕ

P – прибыль чистая,

Z – процент за заемные средства.

С – цена капитала.

в) Критерии оптимизации финансовой структуры.

Управление структурой капитала тесно связано с его стоимостью – это создание смешанной структуры долгосрочных источников денежных средств, используемых компанией. Их основная цель максимизировать рыночную стоимость компании. Очень важно при формировании структуры капитала учитывать следующие факторы:

1. Темп наращивания оборота предприятия (при высоком росте оборота необходимо внешнее финансирование, так как растет дебиторская задолженность, переменные затраты и постоянные);
2. Стабильность динамики оборота (стабильное предприятие может позволить большой удельный вес заемных средств);
3. Уровень и динамика рентабельности (если предприятие получает большую прибыль, то у него обычно небольшие заемные средства);
4. структура активов (компания по продаже недвижимости имеют высокий эффект финансового рычага, потому что имеют залог);
5. Тяжесть налогообложения - чем больше налогов, тем больше потребуется заемных средств;
6. отношение кредиторов к предприятию (от этого зависит размер % по кредитам);
7. Приемлемая степень риска для руководителей предприятия (авантюризм не допустим).
8. Состояние рынка капиталов и др.

Финансовая структура предприятия подразумевает не только соотношение между задолженностью и собственным капиталом, но и между финансированием долгосрочным и краткосрочным.

Финансовая структура выбирается по определенным критериям:

1. Критерий рентабельности, который состоит в том, что как собственный капитал, так и заемный является носителем стоимости капитала. Разница между ними в том, что собственные фонды возмещаются в том случае, когда получается прибыль, тогда как заемный капитал возмещается в независимости от рентабельности. Если предприятие рентабельно и рентабельность > % за кредит, то благоприятен эффект задолженности и наоборот. Чтобы определить эффект от задолженности нужно сравнить экономическую рентабельность предприятия со стоимостью заемного капитала. Эффект финансового рычага показывает, как повлияет задолженность на рентабельность собственного капитала. Рассмотрим действие финансового рычага по западноевропейской модели на примере.

Норма экономической рентабельности у 2- предприятий – 20 %, у одного предприятия активы - 1000 тыс. леев, пассивы -1000 тыс. леев собственных средств.

У другого – активы 1000 тыс. леев, пассивы - 500 тыс. леев - собственные средства и 500 тыс. леев –заемные.

Балансовая прибыль 200 тыс. леев.

Без учета налогов получаем результат:

1. Рентабельность собственных средств у первого предприятия = 200\*100/1000=20%
2. Во втором случае нужно уплатить проценты за кредит т.е. 15 % от 500 – 75 тыс.лей. рентабельность собственного капитала = 125 тыс. лей / 500 = 25 %.

Эта разница 25%- 20% - эффект финансового рычага т.е. приращение к рентабельности собственных средств, полученное благодаря использованию кредита, не смотря на его платность.

Далее рассмотрим этот же пример, если налог составит 25% от прибыли.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предприятие А | Предприятие В |
| Нетто результат эксплуатации. инвестиций | 200 | 200 |
| Финансовые издержки 15% | - | 75 |
| Текущий результат | 200 | 125 |
| Налоги | 50 | 31 |
| Итого остаток | 150 | 94 |
| Рентабельность собственных средств | 150/1000= 15 | 94/500=18,8 |

Эффект финансового рычага с учетом налогообложения в данном случае 3,8% (18,8-15).

Его можно определить по формуле :

ЭФР = (1-НС) \* (ЭР – СРСП) \*ЗС/СС, где:

НС – налоговая ставка;

ЭР – экономическая рентабельность;

ЗС – заемные средства;

СС – собственные средства.

В данной формуле разница между экономической рентабельностью и процентами за кредит называется дифференциалом, а соотношение заемных средств и собственных - плечом рычага.

Если дифференциал положительный, то эффект финансового рычага также положительный. Чем выше плечо рычага, тем выше эффект финансового рычага, но также выше финансовый риск. Это связано с тем, что у предприятия растет доля заемного капитала и снижается финансовая независимость предприятия.

1. критерий предназначения ресурсов в выборе финансовой структуры.

Оборотные активы, которые включают производственные запасы и ликвидность, в отличие от постоянного капитала, могут быть покрыты не только через собственные оборотные фонды, но и через краткосрочную задолженность, состоящую из ресурсов казначейства.

В соответствии с этим могут быть следующие соотношения:

1). Текущие активы = Собственный оборотный средства + ресурсы казначейства;

2). Собственные оборотные средства = постоянный капитал – долгосрочные активы.

3). Постоянный капитал = собственный капитал + долгосрочные обязательства.

4). Затраты эксплуатационного цикла = собственные оборотные средства + ресурсы казначейства.

3. Способность предприятия брать заемный капитал. Для определения данной способности можно рассчитать коэффициент всеобщей задолженности.

Коэффициент всеобщей задолженности

=

Общая задолженность

Пассив

<=

1

2

Общая задолженность

Собственный капитал



1

Если соблюдаются такие пропорции, то это свидетельствует о нормальной финансовой структуре предприятия.

Для казначейских кредитов имеет значение удельный вес стоимости кредита в общей прибыли. Он не должен превышать одной трети от суммы прибыли.

Литература:

Кобзарь Л..В., Киося Т., Финансы предприятий, Кишинев, 2007, стр. 22-41

Ковалев В.В., «Финансовый анализ» Москва. 1997 г. Стр. 11-34.

Стоянова Е.С., «Финансовый менеджмент», Москва 2000 г. Стр. 165-181.

Джей К. Шим, «Финансовый менеджмент», Москва 1996г. Стр. 169-182, 205-221.

«Финансовый менеджмент» под редакцией Поляка, Москва. 1997 г. Стр. 7 – 34;

5.Финансовый рычаг – это:

1. способ распределения выручки;
2. прием действия финансового метода;
3. способ образования фондов.

6.Что такое срочный кредит:

1. Кредит, предоставляемый одним банком другому;
2. Кредит, предоставляемый на определенный срок;
3. Кредит, предоставляемый ЦБ коммерческому банку.

9.Цена собственного капитала – это:

1. отношение выплаченных процентов к стоимости собственного капитала;
2. отношение дивидендов ко всему капиталу;
3. отношение дивидендов к собственному капиталу.

10.Решение об инвестировании:

1. решение о включении капитала в определенную операцию;
2. решение о финансировании собственных проектов;
3. решение о финансировании за счет заемных средств.

Задачи для самостоятельного решения

Задача №1.

Определить размер собственных оборотных средств, соотношение заёмных и собственных средств, коэффициент финансового рычага (финансовой зависимости) по следующим данным:

Долгосрочные активы 420 тыс. леев.

Текущие активы 550 тыс. леев.

Собственные средства 530 тыс. леев.

Долгосрочные обязательства 70 тыс. леев.

Краткосрочные обязательства 370 тыс. леев.

Дать комментарий по результатам вычислений.

Задача №2.

Определить цену акционерного капитала, если рыночная цена акции 120 леев, дивиденды на акцию 6 леев, рост прибыли на акционерный капитал (РОЕ) 5% на планируемый период, доля дивидендных выплат 40%.

Задача №3.

Определить средневзвешенную цену капитала, если собственный капитал предприятия 650тыс леев, заемные средства 540 тыс. леев, процент по банковским и коммерческим кредитам 70 тыс. леев, цена акционерного капитала 16%, ставка подоходного налога 15%.

Задача №4

Определить эффект финансового рычага, рентабельность собственного капитала, если экономическая рентабельность 15%, проценты за кредит 12%, собственные средства 1560 тыс. леев, заемные средства 1040 тыс. леев, подоходный налог 15%.

Тема 3 Финансовый менеджмент предприятия

* 1. Роль и значение финансового менеджмента предприятия.
  2. Функции финансового менеджмента.
  3. Информационно-финансовая система.
  4. Финансовые решения. Виды финансовых решений.

1. Роль и значение финансового менеджмента.

При малом бизнесе для управления финансами достаточно квалификации бухгалтера, так как финансовые операции почти не выходят за рамки обычных безналичных расчетов, основой которых является денежный оборот.

В большом бизнесе действует закон перехода количества в качество. Большому бизнесу нужен большой поток капитала и большой поток потребителей продукции. Там преобладают операции, связанные с инвестициями, в том числе с портфельными, и приумножением капитала (траст, лизинг, селенг и др.)

Для управления финансами большого бизнеса нужны профессионалы со специальной подготовкой в области финансового бизнеса. Финансовый директор, приобретя опыт, становится ключевой фигурой бизнеса.

Финансовый менеджмент – это процесс системного управления формированием, распределением, перераспределением и использованием финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, направленный на оптимизацию его денежных средств и осуществляемый посредством проведения финансовой политики предприятия.

Предметом финансового менеджмента является организация, анализ и осуществление целенаправленного процесса финансового регулирования деятельности предприятия, фирмы, оптимизирующего балансовые показатели, их структуру и пропорции.

Главная цель финансового управления – увеличение стоимости собственного капитала предприятия. Для этого необходима система финансового управления, финансовая политика в краткосрочном и долгосрочном плане, эффективное расходование и легкий доступ к дополнительным финансовым ресурсам.

Задачами финансового менеджмента являются:

максимизация финансового результата;

рост благосостояния акционеров;

максимизация рыночной стоимости акций;

улучшение финансового состояния фирмы;

эффективная инвестиционная, кредитная, налоговая, амортизационная политика;

эффективная система управления затратами на производство и реализацию продукции;

оценка и минимизация рисков;

эффективная политика в области распределения валового дохода, включая политику в области оплаты труда, дивидендную политику, страховую политику.

Финансовый менеджмент представляет собой процесс выработки цели управления финансами и осуществление воздействия на них с помощью методов и рычагов финансового механизма.

Финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления.

Стратегия это общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. 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 поставленной цели стратегия прекращает свое существование. Новые цели требуют разработки новой стратегии.

Основные стратегические цели финансового менеджмента:

1. улучшение финансового положения, избежание банкротства и финансовых неудач;
2. рост объемов производства и реализации продукции;
3. лидерство в борьбе с конкурентами ( с точки зрения финансиста, конкурентоспособность выражается показателем рентабельности капитала, т. е. прибыли на единицу капитала).
4. максимизация цены компании.

Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленных целей в конкретных условиях. Задача тактики управления является выбор наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Тактические цели финансового менеджмента:

1. сбалансированность сумм и сроков поступления и расходования денежных средств;
2. достаточность объемов денежных поступлений;
3. рентабельность продукции (конкурентоспособность на оперативном уровне).

Таким образом, задача оперативного управления – обеспечить ликвидность предприятия.

1. Функции финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент состоит из 2 подсистем – управляемой подсистемы (объект управления) и управляющей подсистемы (субъект управления ).

Объектом управления являются денежный оборот, кругооборот капитала, движение финансовых ресурсов и финансовые отношения между субъектами.

Субъект – это специальная группа людей, которые посредством различных форм управленческого воздействия осуществляют целенаправленное функционирование объекта.

В процессе управления необходимо учитывать:

1. Любой объект управления является системой. Финансовая система (совокупность различных элементов) входит в социально-экономическую систему, а в основе ее лежат интересы людей. Всегда нужно стремиться к финансовой устойчивости системы в целом, а не тех или иных элементов, подсистем.
2. Процесс управления может быть только при циркуляции информации между объектом и субъектом.
3. Финансовая система сложная, динамичная и открытая система – это затрудняет управление.

К функциям объекта управления относятся - организация денежного оборота, снабжение финансовыми средствами, снабжение основными и оборотными фондами, организация финансовой работы и др.

Функции субъекта управления это общий вид деятельности, выражающий направление осуществления воздействия на отношения людей в хозяйственном процессе и в финансовой работе.

Эти функции складываются из сбора, систематизации, передачи, хранения информации, выработки и принятия решения, преобразования его в команду.

Речь идет о таких функциях, как:

1. планирование, которое играет существенную роль, потому что, чтобы дать команду, надо составить задание, программу действия, для чего разрабатывают планы финансовых мероприятий, получения доходов и т. д. Финансовое планирование охватывает процесс разработки планов и воплощение их в жизнь;
2. прогнозирование – это разработка на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Прогнозы представляют собой предвидение соответствующих изменений. Прогнозирование осуществляется как на основе экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденции изменения, так и прямого предвидения изменения. Здесь нужно определенное чутье рыночного механизма и умение принимать экстренные гибкие решения;
3. функция организации – объединение людей, совместно реализующих финансовую программу – создание органов управления, разработка норм, методик и т. д.;
4. регулирование (подчинение определенному порядку) – воздействие на объект управления в случае отклонения от заданных параметров с целью достижения устойчивости финансовой системы;
5. координация (расположение в определенном порядке) – согласованность работ всех звеньев управления;
6. стимулирование – побуждение работников финансовой службы к заинтересованности в результатах своего труда;
7. контроль – проверка организации финансовой работы, выполнения финансовых планов и т. д. Контроль предполагает анализ, а анализ – часть процесса планирования.

Деятельность, связанная с управлением капиталом, реализует совокупность специфических функций финансового менеджмента. Здесь основными функциями являются:

1. воспроизводственная;
2. распределительная;
3. контрольная.

Воспроизводственная функция обеспечивает сбалансированность материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе простого и расширенного воспроизводства. Проявление воспроизводственной функции финансового менеджмента – прибыльность и ликвидность активов предприятия. Эффективное управление финансовыми ресурсами позволяет повышать прибыльность и обеспечивать долгосрочные инвестиции. Для поддержания высокой прибыльности и ликвидности решающая роль принадлежит управлению собственным и привлеченным капиталом. Здесь важную роль играет дивидендная политика. Воспроизводственная функция нацелена на стимулирование накопления капитала.

Распределительная функция финансового менеджмента тесно связана с воспроизводственной функцией, так как выручка от реализации товаров подлежит распределению. Распределительная функция заключается в формировании и использовании денежных фондов, поддержании эффективной структуры капитала предприятия. Распределение начинается с формирования возмещения, обеспечивающего покрытие затрат на простое воспроизводство и начисление износа. Особого внимания заслуживает такой элемент фонда возмещения как амортизационные отчисления. В балансе предприятия в настоящее время отражается общая величина начисленного износа основных средств. Амортизационный фонд не формируется. Это затрудняет контроль над использованием фонда амортизационных отчислений. Амортизация должна использоваться только на финансирование выбывающих основных средств. С процессом воспроизводства основных средств тесно связана инновационная деятельность и венчурное (рисковое) финансирование.

Важным элементом реализации распределительной функции является формирование фонда оплаты труда. С позиции финансового менеджмента большое значение имеет организация оплаты труда, формы и условия выплат, стимулирующее увеличение прибыли, инновационную деятельность. Эта проблема рассматривается в рамках теории мотивации. Если работники не несут ответственности за выполненную работу, их не стимулируют, то даже современное оборудование не обеспечивает роста производительности труда и эффективности. В Японии премиальные выплаты за счет прибыли достигают 50% зарплаты.

Многие экономисты рассматривают прибыль как важнейший мотивационный признак предпринимательской деятельности. Финансовый менеджер определяет политику предприятия в области распределения прибыли, ее роль и значение в воспроизводственном процессе и стимулировании.

Результатом распределительных процессов является создание фондов денежных средств, обеспечивающих финансирование принятых к реализации программ, поддержание оптимальной структуры капитала, сведение к минимуму риска банкротства.

Контрольная функция финансового менеджмента заключается в контроле над реальным денежным оборотом.

Контроль может осуществляться двумя способами:

1. в форме контроля финансовых показателей, состоянием платежей и расчетов;
2. в форме контроля за реализацией стратегии финансирования.

В первом случае финансовый менеджер опирается на систему санкций и поощрений, используя меры принудительного или стимулирующего воздействия. Во втором случае речь идет о реализации функций стратегического управления, при котором основное внимание обращается на предвидение изменений и заблаговременное приспособление к ним порядка финансирования.

Контрольная функция менеджмента является продолжением реализации контрольной функции финансов на качественно новом уровне.

Контрольная функция финансового менеджмента всегда имеет конкретную форму проявления. Она может быть направлена на предприятие как единый объект управления, на филиалы, отделы, на отдельного работника.

Контрольная функция тесно связана с воспроизводственной и распределительной функциями.

Контрольная функция финансового менеджмента реализуется по следующим основным направлениям:

1. контроль за правильным и своевременным перечислением средств в фонды предприятия по всем установленным источникам финансирования;
2. контроль над соблюдением заданной структуры фондов с учетом потребностей производственного и социального развития;
3. контроль за целенаправленным и эффективным использованием финансовых ресурсов.

Для реализации контрольной функции предприятиям необходимо разрабатывать нормативы (по фондам, источникам финансирования). Эффективен контроль на основании смет, бюджетов.

Контрольная функция финансового менеджмента включает также:

1. контроль поступления выручки от реализации продукции и услуг;
2. контроль над уровнем самофинансирования, прибыли, рентабельности.

Основным принципом в деятельности финансового менеджера является выравнивание возможностей получения прибыли с преодолением риска от авансирования денежных средств в различные сферы предпринимательской деятельности.

1. Информационно-финансовая система.

В современном мире повышается значимость информационных ресурсов. Информация – это сведения, уменьшающие неопределенность в той области, к которой они относятся, или это данные, которые характеризуют объект с какой-то новой неизвестной стороны.

К данным, несущим информацию, предъявляются определенные требования – доступность, своевременность, необходимая достаточность, актуальность, достаточная точность и т. п.

Информационное обеспечение процесса управления финансами это совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансовую сторону деятельности предприятия.

В состав информационной базы входят сведения регулятивно-правового характера, финансовые сведения нормативно-справочного характера, бухгалтерская отчетность, статистические данные финансового характера, несистематические данные.

Ключевая роль принадлежит в информационном обеспечении финансовой отчетности.

Финансовая отчетность это совокупность форм отчетности, составленных на основе данных бухгалтерского учета с целью предоставления пользователям обобщенной информации о финансовом положении за отчетный период в удобной и понятной форме для принятия этими пользователями определенных деловых решений. Финансовый учет в свою очередь обобщает данные управленческого учета, которые используются для внутреннего использования.

В рыночной экономике предприятие является самостоятельным в финансовом отношении. Поэтому бухучет перестает быть счетоводческой и статистической функцией и превращается в инструмент сбора, обработки и передачи информации о деятельности хозяйствующего субъекта для того, чтобы заинтересованные стороны могли принять обоснованные решения о том, как лучше инвестировать имеющиеся в их распоряжении средства.

Стороны, заинтересованные в информации о деятельности предприятия, можно условно разделить на внешние и внутренние.

Отчетная информация группируется в отдельные укрупненные статьи, которые называются элементами финансовой отчетности. Основными элементами являются активы, обязательства, собственный капитал, доходы, расходы, прибыль, убытки. Первые 3 элемента отражают средства и источники средств, а остальные – операции и события хозяйственной жизни, которые повлияли на финансовое положение предприятия в течение отчетного периода и обусловили изменения в первых элементах. Все элементы отражаются в формах отчетности, главными из которых являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. На основе баланса получают сведения об активах и пассивах на определенную дату, а также изменения по сравнению с предыдущим периодом. На основе ф. 2 мы получаем сведения о выручке доходах и расходах, прибыли от операционной деятельности, прибыли от инвестиционной, финансовой деятельности, а также сведения о чистой прибыли.

На основе отчета о движении денежных средств, мы получаем сведения о движении денежных средств за отчетный период по видам деятельности – операционной, финансовой и инвестиционной.

Для финансового менеджера очень важное значение имеет расчет финансовых коэффициентов на основе отчетности, к которым относятся:

1. коэффициенты ликвидности;
2. коэффициенты финансовой устойчивости;
3. коэффициенты рентабельности;
4. коэффициенты деловой активности;
5. коэффициенты рыночной активности.
6. Финансовые решения. Виды финансовых решений.

Финансовые решения – важный элемент практической реализации финансовой политики. Финансовые решения могут приниматься на государственном уровне и микроуровне. Финансовые решения могут быть краткосрочными и долгосрочными, то есть стратегическими и тактическими. Они также могут быть рисковыми и безрисковыми (например, связанные с гарантированным бюджетным финансированием). Целесообразность финансового решения чаще всего необходимо подтвердить расчетно.

Финансовые решения, принимаемые на уровне предприятия, имеют ряд особенностей. Важнейшим условием здесь должно быть постоянное сопоставление величины денежных затрат или вложений с величиной доходов и прибыли, возможных к получению. Также при принятии финансового решения необходимо учесть степень риска.

Другим важным условием, которое нужно учесть при принятии решений, является минимизация налогов и других платежей.

Принятие финансового решения не завершает его реализации. Необходим систематический контроль над его выполнением.

Таким образом, общие принципы финансовых решений едины для всех их разновидностей. Унифицированные подходы к принятию финансовых решений могут быть представлены как следующие стандарты:

1. информационно-аналитический стандарт – направлен на поиск и осмысление необходимой информации;
2. контрольный стандарт – направлен на проверку финансово-экономической информации о контрагенте, предстоящей сделке и непрерывное ее сопровождение;
3. стандарт финансово-кредитного обеспечения – направлен на получение ответа на вопрос о наличии и реальности источника финансирования;
4. рентабельности и доходности – направлен на выявление эффективности решения с точки зрения его финансовой выгодности, включая минимизацию налогов;
5. учета инфляции и рисков – направлен на корректировку расчетов целесообразности принятия финансовых решений;
6. политический – направлен на принятие решения не только по мотивам экономическим, но и с известным их игнорированием, то есть волевым путем.

Очень важно при принятии финансового решения соблюдать комплексный подход. Особенно это важно при принятии решений о реальных инвестициях. Здесь важно не только эффективность проекта, но и влияние его на финансовую устойчивость, и финансовое состояние предприятия.

Основными этапами принятия решений являются:

1. постановка цели;
2. рассмотрение возможных альтернатив;
3. принятие конкретного решения;
4. выполнение действия для достижения цели;
5. использование обратной связи (информации от клиентов) для оценки результатов.

На уровне хозяйствующего субъекта могут быть приняты определенные финансовые решения.

При принятии решения об инвестировании, то есть решения о внесении или включении капитала в определенную операцию, необходимо учитывать стоимость используемого капитала и ожидаемую рентабельность. Если предприятие инвестирует в проект с большей рентабельностью, чем стоимость капитала, оно создает возможность для роста собственного капитала. Если рентабельность больше, чем стоимость капитала, то такой проект может быть принят и наоборот.

Решение о финансировании это возможность предприятия покрывать свои финансовые потребности имеющихся проектов или через собственные фонды, или через задолженность, или через участие. Принять решение о финансировании это, значит, найти оптимальное соотношение между собственными и заемными средствами с учетом соотношения между ними. В Республике Молдова НБ рекомендует, чтобы доля собственного капитала была не ниже 50%. При принятии решения о финансировании также ориентируются на такие коэффициенты как коэффициенты рентабельности, ликвидности, устойчивости. Если экономическая рентабельность фирмы выше, чем плата за кредит, то задолженность своевременна, увеличивается масса прибыли и растет удельный вес собственного капитала в источниках средств. Решение о финансировании через задолженность имеет благоприятные последствия на платежеспособность, но в случае убытков платежеспособность резко падает. Таким образом, разумная финансовая политика предполагает привлечение различных источников финансирования в том или ином сочетании.

Решение о самофинансировании позволяет быть независимым от рынка капитала, экономить средства, повышать кредитоспособность. Самофинансирование осуществляется из собственных источников - прибыль, амортизационные отчисления и др.

**Литература:**

Бородина Е.И., Финансы предприятий М., 1995 г.

Кобзарь Л..В., Киося Т.и др., Финансы предприятий, Кишинев, 2007, стр. 42-56.

Ковалева А.М., Финансы фирмы, М. 2000 г. стр. 29-38 г.

Справочник финансиста предприятия, М., 1999 г. стр. 30-37

Стоянова Е.С., Финансовый менеджмент, Москва, 1999 г. стр. 19-83 г.

Финансовое управление фирмой, под. редакцией В.И. Терехина, М. 1998 г. стр. 9-11

Хорн Ван, Финансовый менеджмент, М. 1997 г.

Шеремет А.Д., Финансы предприятий М., 1999 г., стр. 23-53

Тема 4: Финансовая политика предприятия.

1. Финансовая политика предприятия, её характеристика.

2.Взаимоотношения предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами.

3. Кредитная политика.

4. Дивидендная политика.

5. Финансовые риски.

* + 1. Финансовая политика предприятия, её характеристика.

Финансовая политика предприятия – это совокупность мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для обеспечения производственно-торговой деятельности предприятия.

В условиях рыночной экономики принципы организации финансов предприятий должны обеспечивать принятие эффективных стратегических и тактических финансовых решений. На их основе разрабатывается финансовая политика предприятия, то есть формирование собственного и заёмного капитала, вложения в активы, способы увеличения имущества и объёмы продаж, формирование и использование прибыли, оптимизация денежных потоков и т. д. Основными задачами финансовой политики предприятия можно считать:

- обеспечение источниками финансирования, поиск внутренних и внешних краткосрочных и долгосрочных источников финансирования, выбор наиболее оптимального их сочетания;

- эффективное использование финансовых ресурсов для достижения стратегических и тактических целей предприятия.

Необходимо находить оптимальное соотношение между долгосрочными и краткосрочными целями развития фирмы. Принятие решения в краткосрочном периоде о сочетании таких целей как увеличение прибыли и повышение курсовой стоимости акций некорректны, поскольку эти цели могут противодействовать друг другу. Такая ситуация возникает в случае, когда фирма, инвестируя в развитие производства, несёт текущие убытки, рассчитывая на получение прибыли в будущем и которая обеспечит рост стоимости акций. В то же время, воздерживаясь от инвестирования в обновление основного капитала ради получения высоких текущих прибылей, фирма рискует в дальнейшем потерять конкурентоспособность её продукции и приведет к снижению рентабельности производства, а затем и к падению курсовой стоимости акций.

Финансовая политика предприятия включает:

1) учётную политику;

2) кредитную политику;

3) политику управления денежными средствами;

4) политику управления издержками;

5) дивидендную политику.

Первая обязанность финансовых руководителей фирмы – повышать ценность фирмы, чтобы у акционеров росло личное богатство. Повышать ценность фирмы можно, манипулируя активами или пассивами баланса. Можно вложить в активы (основные, оборотные фонды) и получить эффективность, то есть больше, чем стоимость приобретённых активов.

Повышение ценности фирмы за счёт пассивов – более сложное дело.

Финансисты стараются привести тип финансирования в соответствие со сроками жизни активов, то есть финансирование долгосрочных активов произвести из долгосрочных источников (собственный капитал, долгосрочные займы, кредиты), а текущие активы – за счёт краткосрочных обязательств.

Акционерный капитал может быть получен внутри фирмы путём капитализации дивидендов и выпуска акций. Выбрав источники финансирования, менеджеры оценивают влияние этого решения на внутрифирменные факторы.

Одним из внутренних аспектов является сопоставление объёмов финансирования со структурой капитала. Небольшие суммы могут не требовать выпуска акций и облигаций.

Другой аспект – затраты, связанные с различными источниками финансирования. На сумму заёмных средств необходимо платить проценты и возвращать долг; эмиссия акций требует выплаты дивидендов, но это не обязательно. Если привлекаем заёмный капитал, то выплата процентов не облагается налогом, а дивиденды - облагаются. Заёмный капитал дешевле с учётом налоговых льгот, но можно оказаться банкротом. Менеджер должен выбрать наиболее удачный вариант.

Следующий аспект, который нужно учитывать – сложившаяся структура капитала. Если много долга, то нельзя далее привлекать заемный капитал, и наоборот.

И, последнее, – нужно учитывать при выборе источников финансирования прогнозируемые потребности в будущем и внешние факторы (уровень процента, курс акций и др.).

Финансовая политика фирмы зависима от государственной финансовой политики. Правила экономического и финансового поведения фирмы устанавливает государство через свои экономические и финансово – кредитные институты. Финансовая политика фирмы вынуждена учитывать политику, проводимую государством. Успех финансовой политики фирмы зависит от своевременности фиксации изменении государственной финансовой политики и правильности их интерпретации, то есть, как они повлияют на деятельность предприятия. Особенно необходимо учитывать в деятельности фирмы налоговые изменения, изменения в таможенной политике, бюджетной политике государства.

В то же время, в последние годы растёт роль децентрализованной финансовой политики, её воздействия на государственную финансовую политику, так как не в государственном секторе, в настоящее время, находятся основные финансовые и кредитные ресурсы страны.

**2 Взаимоотношения предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами.**

Большое значение в осуществлении финансовой политики

предприятия принадлежит взаимоотношениям предприятия с бюджетом, внебюджетными фондами.

В условиях рыночных отношений государство переходит к экономическим методам управления, среди которых одним из наиболее действенных являются налоги. Система налогообложения должна решать определенные задачи:

-соответствовать деловой активности предпринимателя, росту производства и повышению заинтересованности работника в результатах труда;

-побуждать предприятие эффективно использовать основные производственные фонды, минимизировать производственные запасы, сокращать непроизводительные расходы;

-обеспечивать формирование доходов бюджета в объёме достаточном для финансирования расходов государства.

Как правило, все предприятия являются плательщиками налогов. Объектами налогообложения выступают - доходы предприятий, его имущество, стоимость товаров определенного вида, отдельные виды деятельности, финансовые операции, пользование кредитными ресурсами. Посредством налогов, льгот и финансовых санкций, являющихся неотъемлемой частью системы налогообложения, государство воздействует на экономическое поведение предприятий, пытаясь создать равные условия всем участникам общественного производства. Налоговые методы регулирования финансово -экономических отношений в сочетании с другими экономическими рычагами создают предпосылки для формирования и функционирования единого рыночного хозяйства.

Предприятие, является главным звеном финансово- кредитной системы и плательщиком налога в бюджет. На налоги, поступающие от юридических лиц, приходится более 90% налоговых поступлений. Наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывает подоходный налог с юридических лиц, НДС и акцизы на отдельные группы товаров. Кроме налогов предприятие уплачивает страховые взносы и платежи во внебюджетные фонты.

Основной налог, уплачиваемый предприятиями – НДС. Он представляет собой форму изъятия в бюджет добавленной стоимости,

создаваемой на всех стадиях производства и определяется как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. НДС является косвенным налогом, т.е. надбавкой к цене товара, которая оплачивается конечным потребителем. Взимание осуществляется методом частичных платежей. На каждом этапе технологической цепочки производства и обращения товара налог равен разности между налогом, взимаемом при продаже и покупке. При продаже товара предприятие компенсирует все затраты в связи с этим налогом и добавляет налог на вновь созданную стоимость на самом предприятии. Эта часть НДС, включаемая в продажную цену, перечисляется в бюджет.

Для определения облагаемого оборота учитывается стоимость реализуемых товаров, исчисленная исходя из применяемых цен и тарифов без включения в них НДС.

Предприятие имеет льготы по данному налогу. От налога освобождаются:

-квартплата, включая плату за проживание в общежитиях;

-услуги городского транспорта, кроме такси;

-продажа, обмен, безвозмездная передача приобретенных с НДС основных средств и товаров для не производственных целей, за исключением их реализации по ценам, превышающим цену приобретения;

-стоимость выкупаемого в порядке приватизации имущества госпредприятий;

-операции по страхованию и перестрахованию, выдаче и передаче ссуд;

-действия, выполняемые уполномоченными на то органами, за которые выплачивается госпошлина, а так же услуги оказываемые членами коллегии адвокатов;

-обороты казино, игровых автоматов, выигрыши по ставкам на ипподромах.

Акцизы - это косвенные налоги, включаемые в цену товара и оплачиваемые покупателями

Они устанавливаются на дорогостоящую, высокорентабельную продукцию. Государство использует акцизы для регулирования спроса и предложения, а также для пополнения бюджета.

Акцизами облагаются реализация виноводочных изделий, табачных изделий, легковых автомобилей, бензина и других изделий.

Плательщиками являются производящие и реализующие подакцизные товары предприятия и организации, а также индивидуальные предприниматели.

Подоходный налог с юридических лиц уплачивают предприятия и организации, в том числе с иностранными инвестициями. В настоящее время по данному налогу в РМ установлена нулевая ставка.

Кроме перечисленных налогов предприятие также уплачивает местные налоги.

Если плательщиками налога являются практически все предприятия, то только некоторые из них получают из бюджета дотации и ассигнования на капитальные вложения. Это касается в основном предприятий сельского хозяйства и предприятий инфраструктуры. Выделение средств из бюджета осуществляется в соответствии с государственными программами, на основании объявленных тендеров.

Государственные внебюджетные фонды создаются на основе государственных актов органов власти, которыми регламентируется их деятельность.

Внебюджетные фонды имеют строго целевую направленность, используются для финансирования государственных расходов, не включенных в бюджет, и формируются в основном за счет взносов физических и юридических лиц. Взносы фонда и взаимоотношения, возникающие при их уплате, имеют налоговую природу.

В зависимости от уровня управления они подразделяются на государственные и местные фонды. По назначению они делятся на экономические и социальные фонды.

К социальным фондам РМ относят: пенсионный фонд, фонд занятости, фонд социального страхования работающих, фонд помощи семьям с детьми, фонд медицинского страхования и др.

К фондам экономического содержания относят: дорожный фонд, фонд поддержки виноградарства, малого бизнеса и др.

Фондами социального страхования в РМ управляет Национальная касса – самостоятельное государственное учреждение. Средствами медицинского страхования управляет Национальный фонд медицинского страхования.

Средства внебюджетных фондов могут использоваться только по целевому назначению.

Источниками средств фондов социального страхования являются: взносы физических и юридических лиц, дорожного фонда – разные дорожные сборы и отчисления от акцизов на нефтепродукты, фонд поддержки виноградарства - плата предприятия за использование товарных знаков вин, коньяков и т. д.

**3.Кредитная политика.**

Кредитная политика фирмы – это политика в области отсрочки платежа покупателям, предоставления льгот.

Экономические условия и кредитная политика фирмы оказывают основное влияние на уровень дебиторской задолженности фирмы. Экономические условия в значительной системе находятся вне сферы контроля финансового директора фирмы. Однако, он может изменить уровень дебиторской задолженности, исходя из компромисса между прибыльностью и риском. Высокие нормативы дебиторской задолженности могут стимулировать спрос и повысить прибыль. Но затраты на содержание дополнительной дебиторской задолженности могут оказаться очень высоки и велик риск потерь по безнадёжным долгам.

Кредитная политика оказывает значительное влияние на реализацию. Если конкуренты увеличивают кредитование, а мы нет, то наша стратегия может изменить проведение мероприятий по маркетингу. Так как кредитная политика фирмы заключается в предоставлении коммерческого кредита своему покупателю, то необходимо при установлении кредитной политики оценивать платежеспособность покупателя, оценивать возможные потери по безнадёжным долгам. Увеличение срока кредита увеличивает расходы.

При предоставлении кредита следует оценивать свою конкурентоспособность и экономическую ситуацию. В период спада кредитную политику следует ослабить и, наоборот, в условиях дефицита товаров.

Кредит является одним из многих факторов, под влиянием которых изменяется спрос на продукцию фирмы. Теоретически фирме следует снижать нормативы кредитоспособности для акцептуемых счетов до тех пор, пока полученная в результате этого прибыль от реализации не превысит дополнительные затраты по дебиторской задолженности.

Какова же цена снижения кредитоспособности?

Некоторые дополнительные затраты происходят из-за расширения кредитного отдела, увеличение технической работы, в том числе проверки дополнительных счетов и обслуживания дополнительной дебиторской задолженности. Эти затраты вычитаются из прибыли, полученной от дополнительных продаж, для того, чтобы определить объём чистой прибыли. Другие затраты – увеличение вероятности потерь по безнадёжным долгам. Наконец, существует возможность возникновения затрат, связанных с дополнительной дебиторской задолженностью, в результате:

1) увеличивающегося объёма продаж;

2) увеличивающегося среднего периода инкассации.

Если новых потребителей привлекают смягчённые нормативы кредитоспособности, инкассация задолженности этих потребителей, вероятно, будет происходить медленнее, чем инкассация задолженности нынешних покупателей. Кроме того, более свободное расширение кредита может побудить некоторых потребителей быть менее добросовестными в отношении своевременности оплаты своих векселей.

Для определения величины прибыли от более свободного расширения кредита, мы должны знать какова прибыль от дополнительных продаж, дополнительного спроса на продукцию, возникающей из-за снижения нормативов кредитоспособности, увеличивающаяся продолжительность среднего периода инкассации и необходимая прибыль на инвестированный капитал.

Инкассационная политика означает отправку писем, телефонные разговоры, личные визиты, юридические действия.

Таким образом, кредитная и ин кассационная политики включает принятие решений по нескольким вопросам:

1) качества акцептуемых счетов;

2) срок кредита;

3)уровень расходов по инкассации;

4) предоставленная скидка.

В каждом случае для поиска решений следует сравнивать возможную прибыль в результате изменения политики с затратами на осуществление этих изменений. Оптимальная кредитная и инкассационная политика должна быть такой, чтобы в результате её проведения удельный доход равнялся удельным издержкам. Чтобы максимизировать прибыль от проведения кредитной и инкассационной политики фирма должна одновременно изменять свою стратегию в той или другой сфере, пока не достигнет оптимального решения. Это решение определит наилучшую комбинацию нормативов кредитоспособности, сроков кредита стратегии скидок, особых условий и уровень расходов по инкассации.

**4 Дивидендная политика**

Дивидендная политика предприятия заключается в принятии решений по вопросам, какую часть прибыли выплачивать акционерам в форме дивидендов, а какую часть удерживать в обществе для реинвестирования в развитие производства.

Дивидендная политика является важнейшей составной частью общей финансовой стратегии фирмы.

Процесс разработки дивидендной политики может включать следующие этапы:

- оценка факторов, влияющих на размеры, сроки и саму целесообразность выплаты дивидендов;

-выработка типа дивидендной политики;

-оценка эффективности дивидендной политики.

Среди факторов, влияющих на дивидендную политику, можно выделить:

-факторы, характеризующие потребность предприятия в дополнительном финансировании;

-факторы, характеризующие возможности предприятия привлекать финансовые ресурсы из внешних источников или использовать дополнительные внутренние источники.

Формирование основных типов дивидендной политики (консервативного, умеренно консервативного, агрессивного), выработанных мировой практикой, связана с существованием нескольких теорий влияния размера выплачиваемых дивидендов на цену акции (рыночную стоимость компании) и благосостояния акционеров.

Основными теориями являются:

1. Теория Модильяни-Миллера утверждает, что дивидендная политика не оказывает воздействия на рыночную стоимость предприятия и доходы его владельцев зависят от всей суммы прибыли, а не только от распределяемой части.
2. «Теория предпочтительности дивидендов» (авторы Д. Гордон и Д. Линте) показывает, что каждая единица дохода, выплаченная инвесторам в виде дивидендов, уже очищена от риска и стоит больше, чем доход. Максимизация выплат предпочтительнее капитализации дохода.
3. «Теория минимизации дивидендов» (теория налоговых предпочтений). Вследствие того, что на Западе налогообложение дивидендов, как правило, выше, чем будущих доходов, предпочтительна капитализация дивидендов.
4. «Сигнальная теория дивидендов» рассматривает уровень дивидендных выплат как существенный фактор влияния на рыночную стоимость акций. Выплата солидных дивидендов «подаёт сигнал» рынку о том, что фирма находится на подъёме.
5. «Теория соответствия дивидендной политики составу акционеров» («теория клиентуры») – компания должна осуществлять такую дивидендную политику, которая соответствует ожиданиям большинства акционеров. Остальные, не согласные с такой политикой, реинвестируют капитал в другие компании, и состав акционеров станет однородным.

На практике применение данных теорий воплощается в реализации одного из трёх типов дивидендной политики:

1. Консервативная политика- выплата дивидендов происходит в пропорциях, которые позволяют удовлетворить потребности производственного развития и более высокими темпами наращивать стоимость чистых активов, а, следовательно, и рыночную стоимость акций. Проведение этой политики возможно в следующих вариантах:

- начисление дивидендов по остаточному признаку. Выплаты производят только после того, как обеспечены все потребности фирмы;

- поддержание стабильного соотношения дивидендных выплат и прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, на основе установления долговременного норматива на потребляемую и капитализируемую часть прибыли. Это политика эффективного развития при сбалансированной ситуации на финансовом рынке и при постоянных доходах фирмы.

- предприятие может выплатить дивиденды акциями, то есть вся прибыль капитализируется.

2)Умеренная (компромиссная) политика начисления дивидендов - это политика, в соответствии с которой компания пытается соблюсти баланс интересов акционеров, нуждающихся в выплате дивидендов и потребностей предприятия в наращивании капитала:

-выплата постоянных сумм дивидендов;

-выплата стабильных сумм дивидендов с надбавкой при определённых условиях.

3) Агрессивная политика начисления дивидендов предполагает начисление максимально возможного размера дивидендов

На национальном рынке РМ выплаты дивидендов осуществляются или в минимальном размере или совсем не выплачиваются. В основном, выплаты дивидендов производят коммерческие банки, страховые компании.

Законодательство устанавливает определённые ограничения на выплату дивидендов. Выплата дивидендов не может быть произведена до полной оплаты уставного капитала, до выкупа акций, по которым акционеры имеют право требовать выкупа, если на момент выплаты дивидендов общество отвечает признакам несостоятельности, если чистые активы общества меньше его уставного капитала и резервного фонда.

Курсовая цена акции и дивидендная политика взаимосвязаны.

Фирма может оказывать влияние на цену акций путём:

-дробления акций - замена старой акции на две-три новые;

-консолидация акций - объединение двух-трёх акций в одну;

-выкуп собственных акций, что повышает стоимость акций.

Коэффициентами, характеризующими дивидендную политику предприятия, являются:

Доход на акцию =чистая прибыль – дивиденды по привилегированным акциям/ общее число обыкновенных акций.

Ценность акций = рыночная цена акции/ доход на акцию.

Рентабельность акции = дивиденд, выплаченный на акцию/рыночная цена акции

Дивидендный выход = дивиденд, выплаченный на 1 акцию/ доход на 1 акцию.

Данные коэффициенты определяют рыночную цену акций фирмы.

1. **Финансовые риски.**

Риск- это возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека.

Риск- это экономическая категория. В этом качестве он представляет собой событие, которое может произойти. В случае такого события возможны три результата:

1. проигрыш (ущерб, убыток);
2. выигрыш (выгода, прибыль);
3. нулевой результат.

Финансовые риски - это риски, связанные с вероятностью потерь

финансовых ресурсов. Они классифицируются:

1. по возможности страхования – страхуемый риск и не страхуемый;

2. по уровню финансовых потерь – допустимый риск, критический и

катастрофический;

3. по сфере возникновения – риск внешний и внутренний;

4. по возможности предвидения – риск прогнозируемый и

непрогнозируемый;

5. по длительности воздействия – риск постоянный и временный;

6. по возможным последствиям - риск, вызывающий финансовые потери

(прибыль); риск, влекущий упущенную выгоду; риски, когда последствия могут быть только отрицательные (потеря дохода, капитала).

Финансовые риски предприятия могут быть связаны с покупательной способностью денег, с капитальными вложениями, изменениями спроса на продукцию предприятия, привлечением заёмных средств в качестве источника финансирования.

Основными видами финансовых рисков являются:

-инфляционный;

-налоговый;

-кредитный;

-депозитный;

-валютный;

-инвестиционный;

-процентный;

-бизнес-риск.

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся:

-инфляционный – возможность обесценения денег при росте инфляции

более быстрыми темпами, чем темпы роста номинальной суммы получаемых денежных средств;

дефляционный - растёт покупательная способность денег, и

соответственно снижаются цены;

-валютный риск - опасность валютных потерь, связанных с изменением

курса валют;

-риск ликвидации – возможность потерь при реализации ценных бумаг

и товаров из-за изменения их качества и потребительной стоимости.

К рискам, связанным с капитальными вложениями относятся:

-инвестиционный риск- риск упущенной выгоды, снижение доходности,

риск прямых финансовых потерь;

Риск снижения доходности можно разделить на процентный и

кредитный. Процентный риск заключается в том, что выплачиваемые процентные ставки кредитными учреждениями могут превысить ставки по процентным кредитам. Кредитный риск – это опасность не возврата кредита и суммы основного долга. Кредитный риск можно рассматривать как одну из форм прямых финансовых потерь.

Кроме того риск прямых финансовых потерь выражается :

а) В биржевых рисках.- опасность потерь от биржевых сделок ;

б) В селективных рисках –риск неправильного выбора вложения

капитала;

в) В риске банкротства - риске неспособности рассчитаться по своим

обязательствам.

Риск, связанный с изменением спроса на продукцию предприятия. Это связано с тем, что в случае снижения или увеличения выручки от реализации прибыль уменьшается или увеличивается в гораздо большей степени. Источником риска в данном случае является операционный левередж- рычаг. Операционный рычаг- это отношение маржинальной прибыли (разница между выручкой и переменными затратами) к прибыли. Он показывает, на сколько процентов больше растет прибыль при росте выручки на один процент. Чем больше операционный левередж, тем выше уровень риска. А операционный рычаг выше там, где больше удельный вес постоянных расходов.

Риски, связанные с привлечением заемных средств - это риски ошибок в расчетах эффективности такого привлечения. Заемные средства следует привлекать, если рентабельность их использования выше платы процентов за кредит. Этот процесс называют финансовым рычагом. Если прибыль от заемного капитала ниже процентов за кредит- это приводит к убыткам.

Для определения эффективности привлечения средств рассчитывают эффект финансового рычага по формуле

Увеличение заемных средств приводит к увеличению постоянных расходов и операционного рычага. Одновременное увеличение операционного финансового рычага все менее значительное изменение выручки приводит к более значительным изменениям прибыли на акцию. Это проявляется в формуле сопряженного рычага.

Уровень сопряженного рычага = сила воздействия операционного рычага\* на силу воздействия финансового рычага. Этот показатель показывает, на сколько процентов увеличивается чистая прибыль на акцию при изменении продаж на один процент. В этом случае чистая прибыль на одну акцию в будущем периоде = чистая прибыль на одну акцию в нынешнем году (1+ уровень эффекта сопряженного рычага  процентное изменение выручки / 100)

Налоговый риск- это вероятность потерь в результате изменения налогового законодательства или в результате ошибок, допущенных предприятием при исчислении налоговых платежей.

Депозитный риск – это потери в результате не возврата депозитных вкладов в банках.

Бизнес-риск - возникает, когда деятельность предприятия оказывается менее успешной по сравнению с прогнозируемой деятельностью.

Осуществление деятельности предприятия в современных условиях невозможно без анализа управления рисками.

Управление финансовыми рисками фирм основывается на определенных принципах:

-осознанность принятия рисковых решений;

-возможности управления финансовыми рисками;

-сопоставление уровня рискованности осуществляемых операций с уровнем их доходности;

-сопоставимость уровня рискованности, осуществляемых сделок, с финансовыми возможностям предприятия;

-экономичность управления рисками;

-учет влияния временного фактора при управлении рисками;

-сопоставимость финансовой стратегии формы со стратегией управления финансовыми рисками.

Финансовый менеджер должен осознанно принимать рисковые решения, если предполагается получение прибыли от сделки, т.к. полностью исключить риск нельзя. Но менеджер должен иметь возможность управлять финансовыми рисками.

Процесс управления финансовыми рисками можно представить в виде последовательных действий;

1.Выявление всех потенциальных рисков;

2.Выявление факторов, влияющих на уровень рисков;

3.Оценка и ранжирование потенциальных рисков;

4.Выбор методов и определение путей нейтрализации риска;

5.Применение выбранных методов;

6.Оценка результатов корректирования выбранных методов;

В процессе управления финансовыми рисками исследуются факторы, влияющие на уровень рисков. К внешним факторам относятся:

-уровень экономического развития страны;

-государственное регулирование финансовой деятельностью фирм;

-темпы инфляции в стране;

-коньюнктура рынка;

-экономическое положение отрасли;

-уровень криминогенной обстановки .

К внутренним факторам относятся:

-основное направление финансовой стратегии;

-наличие финансовых средств у фирмы;

-размер собственного капитала;

-состав используемых активов фирмы;

-рациональность используемых ресурсов фирмы;

-виды используемых форм инструментов;

-уровень квалификации финансовых менеджеров фирмы.

Для эффективного управления рисками важно, чтобы все возможные факторы, оказывающие влияние на уровень финансового риска, были выявлены, идентифицированы, проанализированы и ранжированы по важности.

Затем оценивается уровень риска. Эта оценка осуществляется на основе расчета вероятности возникновения финансового риска.

Основными методами оценки риска являются:

-статические методы- это дисперсионный, регрессивный и факторный анализ;

-аналитические методы- дисконтирования, окупаемости затрат, анализ безубыточности, анализ чувствительности, устойчивости;

-метод экспертных оценок, основанный на интуиции и практических знаниях экспертов;

-метод экспертных систем базирующийся на специальном программно- математическом обеспечении для ЭВМ.

Основными путями нейтрализации рисков являются:

-использование внутренних финансовых нормативов - максимальный размер кредита, представляемый одному покупателю, минимальный размер активов в высоко ликвидной форме, максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке и др.

-диверсификация – это рассеивание риска, т.е. распределение инвестируемых средств между различными объектами вложения;

-лимитирование - это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продаж, кредита и т.д.

2.Ужесточать кредитную политику необходимо:

1. если наблюдается повышенный спрос на товар;
2. если наблюдается снижение спроса на товар;
3. увеличивается выпуск продукции на предприятии.

3.Финансовый леверидж это:

1. возможность влиять на прибыль, путем изменения структуры себестоимости;
2. возможность влиять на прибыль, путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов;
3. потенциальная возможность увеличить активы предприятия, путем изменения объема выпуска продукции.

2. Что обозначает условие «3/10, чистых 60»:

1. при уплате наличными в течение 10 дней, скидка 3%;
2. при уплате наличными в течение 10 дней, скидка 3 %, срок кредита 50 дней;
3. при уплате наличными в течение 10 дней, скидка 3%, срок кредита 60 дней.

3.Операционный леверидж это:

1. потенциальная возможность влиять на активы предприятия путем изменения объема долгосрочных пассивов;
2. потенциальная возможность влиять на прибыль предприятия, путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов;
3. потенциальная возможность влиять на прибыль, путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска продукции;

4.Финансовый риск это:

1. вероятность получения убытка;
2. вероятность недополучения дохода;
3. вероятность возникновения убытка или недополучения дохода по сравнению с прогнозируемым вариантом.
4. Финансовая политика включает:
5. финансовый менеджмент, политику управления финансовыми средствами, дивидендную политику, учетную и кредитную политику;
6. учетную политику, фонды денежных средств, финансовые ресурсы, кредитную и дивидендную политику;
7. учетную политику, кредитную, дивидендную политику, политику управления денежными средствами, издержками.

2.Либерализация кредитной политики:

1. всегда приводит к увеличению прибыли;
2. всегда приводит к уменьшению прибыли;
3. прибыль увеличивается, если затраты на содержание дополнительной дебиторской задолженности и расходы на инкассацию меньше полученной дополнительной валовой прибыли;

3.Порог рентабельности это:

1. Положение, при котором предприятие имеет небольшие убытки;
2. Положение, при котором предприятие уже имеет прибыль;
3. Положение, когда предприятие не имеет прибыли и убытков.

4.Предпринимательский риск включает:

1. кредитный, производственный, коммерческий;
2. финансовый, производственный, коммерческий;
3. валютный, коммерческий, производственный.

1.Финансовая политика это :

1. совокупность финансовых ресурсов, направляемых на воспроизводство;
2. совокупность мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов и их использование;
3. управление финансовыми фондами предприятия.

2..Кредитная политика это:

1. политика получения кредита в банках;
2. политика предоставления коммерческих кредитов;
3. политика сокращения дебиторской задолженности.

3.Что такое запас финансовой прочности:

1. разница между выручкой и порогом рентабельности;
2. разница между выручкой и себестоимостью;
3. отношение прибыли к себестоимости продукции.

4.По величине потерь риски бывают:

1. допустимый, недопустимый, критический;
2. катастрофический, недопустимый, критический;
3. допустимый, катастрофический, критический.

2. Что обозначает условие «3/10, чистых 60»:

1. при уплате наличными в течение 10 дней, скидка 3%;
2. при уплате наличными в течение 10 дней, скидка 3 %, срок кредита 50 дней;
3. при уплате наличными в течение 10 дней, скидка 3%, срок кредита 60 дней.

3.Операционный леверидж это:

1. потенциальная возможность влиять на активы предприятия путем изменения объема долгосрочных пассивов;
2. потенциальная возможность влиять на прибыль предприятия, путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов;
3. потенциальная возможность влиять на прибыль, путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска продукции;

4.Финансовый риск это:

1. вероятность получения убытка;
2. вероятность недополучения дохода;
3. вероятность возникновения убытка или недополучения дохода по сравнению с прогнозируемым вариантом.

5.Дивидендная политика это:

1. определение нормы распределения прибыли на дивиденды и методики выплат дивидендов;
2. определение выплат доходов на акции;
3. определение методики дивидендных выплат.

Задачи для самостоятельного решения.

Задача №1

Определить операционный леверидж или силу операционного рычага и как изменится прибыль предприятия, при росте продаж на 10%, если выручка составляет 15300 тыс. леев, переменные затраты 11900тыс. леев, постоянные затраты 2100леев, прибыль1300 леев.

Задача №2

Определить точку безубыточности по предприятию, если:

Выручка 2400 тыс. леев

Переменные затраты 1300 тыс. леев

Постоянные затраты 700 леев

Задача №3

Определить порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия всего ипо 2 товарам и дать заключение о выпуске данных товаров в дальнейшем, если:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Товар А | Товар Б | Итого |
| Выручка от реализации | 5000 | 6000 | 11000 |
| Переменные затраты | 4500 | 4800 | 9300 |
| Маржинальная прибыль | 500 | 1200 | 1700 |
| Постоянные затраты |  |  | 1500 |
| Прибыль |  |  | 200 |

Задача №4

Как изменится структура собственного капитала, если рыночная цена акции 1200 леев, предприятие объявило о выплате дивидендов акциями в размере 10% от общего их числа. Структура капитала до выплаты дивидендов:

Привилегированные акции 1000 штук \* 5000 = 5000000 леев

Обыкновенные акции 15000 штук \* 1000 = 15000000леев

Резервный капитал 2000000 леев

Нераспределенная прибыль 7000000 леев

Задача №5

Чистая прибыль предприятия 215 тыс. леев. Приемлемая норма доходности 15%. Имеются 2 варианта обновления материально-технической базы. Первый вариант требует реинвестирования 50% прибыли, а второй – 25%. В первом случае темп прироста прибыли составит 10%, а во втором - 8%. Какая дивидендная политика предпочтительнее? ( Стоимость акционерного капитала определить по формуле Гордона: PV = C (1+q) / (r-q), где

PV – стоимость акционерного капитала;

C – дивиденды;

q – темп прироста прибыли;

r – приемлемая норма доходности.)

Задача №6

В настоящее время 70 % продаж осуществляется в кредит, валовая прибыль 30% норма прибыли на инвестиции 10%, предполагается либерализовать кредитную политику. Имеются следующие данные по предприятию. леев

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | В наст. время | Предложение |
| Продажи, всего | 300000 | 500000 |
| Продажи в кредит |  |  |
| Расходы по инкассации | 4% | 5% от продаж в кредит |
| Оборачиваемость дебиторской задолжен. | 4.5 оборота | 3 оборота |

Определить эффективность либерализации кредитной политики.

Задача№7  
  
Рассчитайте размер дивидендов на обыкновенную акцию, если прибыль акционерного общества , направляемая на выплату дивидендов 66мл. леев, общая сумма акций 450 мл.леев, в том числе привилегированных 50 мл. леев, размер фиксированного дивиденда на привилегированные акции 40% к номиналу, количество обыкновенных акций 40 мл. штук.

Задача №8

Рентабельность на предприятии за предшествующие 10 лет составила: в 2001 году – 9%, в 2002 году- 14 %, в 2003 году – 14%, в 2004 году – 8%, в 2005 году 15%, в 2006 году – 17%, в 2007 году – 17%, в 2008 году – 10%, в 2009 году – 14%, в 2010 году – 22%. Определить вероятную экономическую рентабельность в 2011 году.

Литература:

Балабанов И., Основы финансового менеджмента, М. 1997 г. стр. 202-204, 68-70,294-298

Дамари Р., Финансы и предпринимательство Ярославль, 1993 г. стр. 67-77

Джей К. Шим, Финансовый менеджмент М. 1996 г. стр. 341-353

Кобзарь Л.В., Киося Т. и др., Финансы предприятий, Кишинев, 2007, стр.57-77.

Ковалев В.В. Финансовый анализ Москва, 1997 г. стр. 315-329

Ковалев В.В., Введение в финансовый менеджмент М, 1999 г. стр. 311-332, 655-672

Крейнина М.Н., Финансовый менеджмент, М. 1998 г. стр. 263-290

Ковалева А.М., Финансы фирмы, М. 2000 г. стр. 362-390

Любушин Н.П., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия, М. 2000 г. стр. 444-460

Стоянова Е.С., Финансовый менеджмент, М. 1999 г. стр. 147-240, 439-500

Справочник финансиста предприятия, М 1999 стр. 219-305

Тигинян А.М., Л.В. Кобзарь, Финансы предприятий, Кишинев 1998 г.

Финансовое управление компанией Кузнецовой Е.В., М. 1995 г. стр. 168

Тема 5.Инвестиционная политика предприятия.

1. Роль и классификация инвестиций. Роль государства в инвестиционной политике.

2. Значение и оценка инвестиционных проектов. Методы оценки инвестиционных проектов.

3. Источники финансирования инвестиционных проектов.

4. Инвестиционные риски.

1. Роль и классификация инвестиций. Роль государства в инвестиционной политике.

Разработка инвестиционной политики фирмы предполагает – формирование долгосрочных целей ее деятельности, поиск новых перспективных сфер приложения свободного капитала, разработки инженерно-технологических, маркетинговых и финансовых прогнозов, подготовку бюджета капитальных вложений, оценку альтернативных проектов, оценку последствий реализации предшествующих проектов.

Инвестиции – это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции, технологии, машины, оборудование, лицензии, кредиты и др. имущество, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и др. видов деятельности в целях получения доходов или достижения положительного социального эффекта. Другими словами, инвестиции – это использование финансовых ресурсов в форме долгосрочных вложений капитала в целях увеличения активов и получения прибыли.

Для подготовки программы инвестиционной политики предприятия необходимо провести:

1. анализ производственных возможностей, в результате

которого определяются свободные производственные площади, типы и количество простаивающего или частично загруженного оборудования, наличие квалифицированных кадров.

2. маркетинговые исследования по насыщенности рынка изделиями, которые могут производиться предприятием с учетом предложений работников предприятия, а также проводимых выставок, ярмарок и каталогов товаров, выпускаемых другими фирмами.

3.технико-экономический анализ возможных направлений развития производства, позволяющих при минимальных дополнительных затратах организовать или расширить производство изделий, соответствующих технологическим возможностям предприятия.

Инвестиции позволяют решать следующие задачи:

* + 1. расширение деятельности за счет накопления ресурсов;
    2. приобретение новых предприятий;
    3. диверсификация деятельности.

Инвестиции классифицируются по следующим признакам:

* + - 1. в зависимости от источников финансирования – государственные, муниципальные, отраслевые, частные, смешанные.
      2. в зависимости от объекта инвестирования – прямые, портфельные и интеллектуальные (венчурные).
      3. по назначению – производственные инвестиции, социально-экономическая сфера.
      4. по срокам осуществления – краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности и др.

Объекты инвестиционной деятельности – вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-технологическая продукция, имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Инвесторы и другие субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере – капитальное строительство, инновационной сфере (научно-технологическая продукция), сфере обращения финансового капитала. От участников инвестиционной деятельности обычно требуется наличие лицензии.

Важную роль в осуществлении строительства играет разработка проектно-сметной документации. Проектно- изыскательские учреждения, независимо от формы собственности, имеющие лицензии на разработку проектно-сметной документации для строительства объектов, должны согласовывать условия разработки этой документации с соответствующими кадастровыми органами и специализированными центрами по оказанию проектных, инжиниринговых и маркетинговых услуг на стадиях и в порядке, устанавливаемых положениями об этих учреждениях.

Основным правовым документом, регулирующим деятельность этих учреждений, является договор.

Нельзя инвестировать в объекты, не отвечающие требованиям экологии, санитарии и др.

Реализация инвестиций в настоящее время осуществляется с учетом негативных факторов – инфляция, нехватка источников финансирования, низкая эффективность производства и др.

В этих условиях возрастает роль государства в инвестиционном процессе.

Задачи государства в инвестиционной политике:

* 1. подавление инфляции;
  2. уменьшение дефицита бюджета;
  3. защита прав инвестора;
  4. децентрализация инвестиционного процесса путем стимулирования частных инвестиций в отдельные «точки»;
  5. централизованные инвестиции осуществлять только через тендеры;
  6. осуществление практики долевого частно-государственного инвестирования;

7. поддержка приоритетных отраслей;

8.проведение ускоренной амортизации, предоставление налоговых кредитов и др.

Решение данных задач позволит улучшить инвестиционный климат в стране.

2. Значение и оценка инвестиционных проектов. Методы оценки инвестиционных проектов.

С помощью инвестиционной политики предприятие реализует свои возможности по долгосрочным тенденциям экономического развития.

Основными причинами, требующими инвестиций в производство, являются:

1. замена изношенного оборудования;
2. замена оборудования на более производительное;
3. увеличение объема выпуска продукции;
4. увеличение выпуска новой продукции;
5. обеспечение безопасности, экологических требований и др.

Принятие инвестиционных решений осложняется – видом инвестиций, стоимостью инвестиционных проектов, множественностью доступных проектов, ограниченностью финансовых ресурсов, риском.

Степень ответственности за принятие инвестиционных решений в разных случаях различна. Это зависит от того, какова причина инвестирования средств – увеличение производства продукции, увеличение производства новой продукции, замена оборудования и др.

Инвестирование средств в основные средства фирмы должно повысить

ее рыночную стоимость.

Вкладывать средства в производство или ценные бумаги

целесообразно, если:

1. прибыль от вложения превышает прибыль от помещения средств в банк;
2. рентабельность инвестиций выше инфляции;
3. рентабельность проекта выше альтернативных проектов;
4. проект соответствует генеральной стратегии предприятия.

В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, расчетов, с помощью которых можно принимать решения в области инвестиционной политики. Универсального метода не существует. Но, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, легче принимать решения.

Критерии, используемые в планировании и анализе инвестиционной деятельности, можно подразделить на 2 группы:

а) критерии, основанные на дисконтированных оценках;

б) критерии, основанные на учетных оценках.

К первой группе критериев относятся – чистая приведенная стоимость (NPV), индекс рентабельности (PI), внутренняя норма прибыли (IRR). Ко второй группе относится учетная норма прибыли (ARR). Срок окупаемости (PP) может быть исчислен без дисконтирования и с учетом дисконтирования.

Критерий NPV отвечает основной целевой установке, определяемой собственниками фирмы – повышение ценности фирмы, т. е. рыночной стоимости. Этот метод основан на сопоставлении инвестиции (IC) с суммой дисконтированных чистых денежных поступлений (CF), прогнозируемых в течение прогнозируемого срока (п). Приток денежных средств распределен во времени. Он дисконтируется с помощью коэффициента (r).

NPV = 

Если NPV больше 0, то проект следует принять, а если NPV меньше 0, то проект отвергается.

Индекс рентабельности рассчитывается по формуле:

PI =;

Если PI больше 1, то проект принимается, а если PI меньше 1, то проект отвергается. Этот показатель очень важен при выборе проектов из альтернативных, имеющих примерно одинаковое значение NPV, но требующих разных объемов инвестиций, либо при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV.

Под внутренней нормой прибыли инвестиции понимают значение коэффициента r, при котором NPV равен нулю.

IRR = r, при котором NPV = f(r) = 0.

Иными словами, если ввести обозначение IC = CF, то IRR находится из уравнения:

f (r) =;

При получении банковской ссуды IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

Таким образом, IRR сравнивается со стоимостью источника финансирования: если IRR выше, то проект принимается.

Срок окупаемости инвестиции (PP) показывает число лет, в течение которых окупится инвестиция и рассчитывается по формуле:

PP = min, при котором ≥;

Срок окупаемости может быть исчислен как без дисконтирования, так и с дисконтированием.

Критерий ARR не предполагает дисконтирования показателей дохода и доход характеризуется показателем чистой прибыли NI. Он определяется по формуле:

ARR =

где PV – ликвидационная стоимость активов по завершении проекта.

Данный показатель чаще всего сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала.

3.Источники финансирования инвестиций.

Инвестиционная деятельность может финансироваться за счет:

1.собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов (прибыль, амортизационные отчисления, денежные сбережения физических и юридических лиц, страховые возмещения и др.)

* 1. заемных средств инвестора (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и др.)
  2. привлеченных финансовых средств инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов граждан, юридических лиц).

1. денежных средств, централизуемых объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке.
2. инвестиционных ассигнований из госбюджета, местных бюджетов, внебюджетных фондов.
3. иностранных инвестиций.

С переходом на рыночные основы хозяйствования порядок предоставления бюджетных средств на капитальные вложения меняется при финансировании хозяйственных предприятий. В настоящее время финансирование осуществляется в форме субсидий, субвенций, а также предоставляются налоговые кредиты. Выделение средств из бюджета и внебюджетных фондов осуществляется путем проведения тендеров лучших проектов.

Важную роль в инвестировании играет лизинг. Лизинг – это форма долгосрочной аренды основных средств. Арендатор несет расходы по эксплуатации, страхованию, ремонту оборудования. Лизинг позволяет оплачивать основные средства после продажи продукции. Есть разные формы лизинга. Финансовый лизинг предполагает полную амортизацию основных средств. Оперативный лизинг- это сервисный лизинг в сфере обслуживания, ремонта, наладки оборудования, обучения кадров.

Возвратный лизинг означает, что фирма-собственник продает основные средства лизинговой компании и одновременно берет их в долгосрочную аренду. Существуют и др. виды лизинга.

Финансовыми ресурсами лизинговых компаний являются взносы участников, поступления лизинговых платежей, ссуды банков, средства от продажи ценных бумаг.

До последнего времени в РМ не получил достаточного развития. Но принятые в 2005 году изменения в законе «О лизинге» позволят более широко использовать его для развития предпринимательства.

4.Инвестиционные риски.

Многие управленческие решения приходится принимать в условиях неопределенности. Такие решения связаны с риском, т. е. возможными отклонениями по сравнению с прогнозируемым результатом.

На качество инвестиционных расчетов оказывают влияние факторы, связанные с правильной оценкой прогнозируемых доходов и расходов, обоснованием ставки дисконтирования ожидаемых денежных потоков по проекту.

В ходе инвестиционного анализа исследователь сталкивается с различными рисками – несистематическими (специальными) и систематическими.

Несистематические риски присущи конкретному инвестиционному проекту. К ним можно отнести коммерческий (деловой) риск, связанный с колебанием доходов (сбыт, производство и др.); финансовый риск, обусловленный финансовым положением и политикой инвестирования компании, соотношением собственных и заемных источников финансирования, технические риски, зависящие от уровня техники, технологии и др.

Вторая группа рисков характерна для всех инвестиционных проектов и определяется состоянием рынка в целом, изменениями в экономике (изменения % ставок, колебания курсов ценных бумаг и др.)

Несистематический риск можно устранить путем диверсификации

портфеля, систематический – нельзя.

Прежде чем учитывать фактор риска необходимо выбрать критерий оценки проекта. Для этого прогнозируют доходы и расходы по проекту, исходя из среднеожидаемых условий его реализации.

В качестве критериев отбора инвестиционных проектов применяют совокупность показателей, рассчитываемых различными методами. Чаще всего используют чистую текущую стоимость проекта. И там, где чистая текущая стоимость больше, тот проект предпочтительнее.

Анализируя рискованность инвестиционного проекта:

1. можно скорректировать на фактор риска прогнозные денежные потоки по проекту, а затем дисконтировать их по ставке, не учитывая фактор риска;
2. можно скорректировать на фактор риска ставку дисконтирования, а затем дисконтировать по ней ожидаемые денежные потоки.

По первому подходу можно использовать вероятностный подход. Оценивая вероятности возможных исходов и последствия их реализации на практике, исследователь получает наиболее полную картину.

Задача сводится к определению чистой текущей стоимости проекта. Вероятность определяется на основании прошлого опыта или экспертным путем.

В инвестиционных расчетах информацию представляют в виде дерева решений, а затем оценивается средневзвешенная чистая текущая стоимость.

При оценке рискованных инвестиций целесообразно проводить расчеты как минимум по 3 вариантам – наиболее вероятному, наиболее благоприятному (оптимистическому) и наименее благоприятному (пессимистическому). В соответствии с этими вариантами развития проекта составляются таблицы денежных потоков по проекту.

При корректировке ставки дисконтирования на фактор риска применяют модель определения цены фиксированных активов (САРМ). Эта модель определяет премию за риск компании, соотнося ее прошлые доходы или доходы отрасли в которой она действует, с поведением рынка в целом.

Ученые изучали конъюнктуру рынка в течение нескольких десятилетий. Для каждого соотношения определена переменная величина, называемая «Бета».

С учетом данного коэффициента стоимость акционерного капитала равняется ставке дохода по свободным от риска вложениям (государственные казначейские обязательства) плюс Бета умножить на (Среднерыночный доход минус ставка дохода по свободным от риска вложениям).

На практике очень сложно определить бету. Если она не рассчитана, то должна быть произведена экспертная оценка. Чтобы сделать это используют следующие правила:

1. Компания, у которой риск равен среднерыночному, бета равна единице.
2. Компания, у которой риск меньше, чем среднерыночный, бета меньше единицы.
3. Компания, у которой риск больше, чем среднерыночный, бета больше единицы.

Среднерыночный доход определяют, обращаясь к истории

рынка.

4..Прямые инвестиции это:

1. Инвестиции в основные и оборотные фонды предприятия;

2. Инвестиции в акции других предприятий;

3. инвестиции в целевые банковские вклады.

5..Несистематические риски это:

1.Риски, связанные с данным проектом;

2.Риски, связанные с изменениями в экономике;

3.Риски, связанные с возвратом кредита.

1.Почему финансирование за счет собственных средств более надежно:

1. собственные источники финансирования дешевле;
2. собственникам можно не выплачивать дивиденды;
3. заемный капитал дороже.

5.Если коэффициент «бета» равен 1,5, то это означает:

1. у компании риск больше среднерыночного;

2. у компании риск равен среднерыночному;

3. у компании риск меньше среднерыночного.

1.Венчурные инвестиции это:

1. Инвестиции в акции действующих предприятий;
2. Инвестиции в инновационную деятельность;
3. Инвестиции в целевые банковские вклады.

2.Систематические риски это:

1. Риски, связанные с данным проектом;
2. Риски, связанные с изменениями в экономике;
3. Риски, связанные с получением кредита.

3. Если рентабельность проекта больше единицы:

1. проект принимается;

2. проект отклоняется;

3. проект не эффективен.

4. Внутренняя норма прибыли это:

1. такое значение коэффициента r, при котором NPV равен нулю;

2. такое значение коэффициента r, при котором NPV больше нуля;

3. такое значение коэффициента r, при котором NPV меньше нуля.

Задачи для самостоятельного решения.

Задача №1.

Выберите наиболее доходный вариант вложения капитала, если инвестор располагает капиталом в 7 мл. леев и вкладывает его на депозит сроком на 2 года. При вложении его по первому варианту доход составит 18% годовых, по второму варианту доход из расчёта 16% годовых начисляется поквартально.

Задача № 2

Рассчитайте сумму первоначального вклада, если банк предлагает по депозиту 14% годовых, а инвестор хочет иметь через 3 года 5600 леев.

Задача №3

Рассчитайте индекс цен и сумму дополнительного вложения капитала, если планировалось приобрести 10 тонн товара А по цене 50 леев за 1 тонну, 20 тонн товара Б по цене 60 леев за 1 тонну, 30 тонн товара В по цене 100 леев за 1 тонну. Фактическая цена на товары составила: товара А – 95 леев за 1 тонну, товара Б – 130 леев за 1 тонну, товара В – 180 леев за 1 тонну.

Задача №4

Выбрать наиболее эффективный вариант по показателям: чистый приведённый доход, рентабельность и срок окупаемости. Ставка дисконтирования 15%. Единовременная сумма вложений 10000 тыс. леев. В первом случае денежный поток в первом году – 5000 тыс. леев, во втором – 6250 тыс. леев, в третьем – 5250 тыс. леев. Во втором случае денежный поток в первом году – 3000 тыс. леев, во втором – 4000 тыс леев, в третьем – 10000 тыс. леев.

Задача № 5

Выберите наиболее доходный вариант вложения капитала. Норма прибыли на вложенный капитал составляет:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Варианты вложения капитала | Условия хозяйственной ситуации, % | | |
| А1 | А2 | А3 |
| К1 | 50 | 60 | 70 |
| К2 | 40 | 30 | 20 |
| К3 | 30 | 40 | 50 |

Рассчитайте среднее ожидаемое значение нормы прибыли на вложенный капитал при известных вероятностях условий ситуаций. Вероятность условий для ситуации А1 – 0,2, для ситуации А2 – 0,3, для ситуации А3 – 0,5.

Задача №6.

Выберите вариант вложения капитала. При вложении капитала в мероприятие А из 200 случаев прибыль 25 тыс. леев была получена в 20 случаях, прибыль 30 тыс. леев – в 80 случаях, прибыль40 тыс. леев – в 100 случаях.

При вложении капитала в мероприятие Б из 240 случаев прибыль 30 тыс. леев была получена в 144 случаях, прибыль 35 тыс. леев – в 72 случаях, прибыль 45 тыс. леев была получена в в 24 случаях. Критерием выбора является наибольшая сумма средней прибыли.

Задача №7

Определить чистый денежный поток от внедрения новой машины на осрове следующих данных:

Годовая экономия средств 7100 леев

Износ новой машины 4000 леев

Износ старой машины 400 леев

Дополнительные доходы до налогообложения 3500 леев

Подоходный налог 15%.

Задача №8

Определить наращенную сумму, если ссуда 60000 леев выдана на полгода по простой ставке процентов в размере 22% годовых.

Задача №9

Определить период исчисления, за который первоначальный капитал в размере 50000 леев вырастет до 40000 тыс. леев при простой ставке 14%.

Задача №10

Определить простую ставку процента, при которой первоначальный капитал в размере 24000 леев достигнет суммы 30000 леев через 2 года.

Задача №11

Кредит выдается на полгода по простой учетной ставке 20%. Рассчитать сумму, получаемую заёмщиком и величину дисконта, если требуется возвратить 30000 леев.

Задача № 12

Первоначальная сумма вложений 40000 леев. Определить Наращенную сумму через 5 лет при использовании простой и сложной ставки процента в размере 24% годовых.

Задача № 13

Определить современное значение суммы 130000 леев, которая будет выплачена через 2 года, при использовании сложной учетной ставки 24% годовых.

Задача № 14

Платёжное обязательство выдано на 3 месяца под 25% годовых с погашением 40000 леев. Определить полученную сумму и дисконт.

Задача № 15

Определить стоимость акционерного капитала, если за последние десятилетия средний номинальный доход на обычные акции превышал уровень дохода на свободные от риска вложения на 8 процентных пункта. Уровень свободных от риска вложений по казначейским обязательствам равен5,4 %, коэффициент бета равен 1,4.

Литература:

Е.С. Стоянова, Финансовый менеджмент, М. 1999г. стр. 243-263

Н.В. Колчина, Финансы предприятий, М. 2000 г. стр. 165-175

Е.И. Бородина, Финансы предприятий, М. 1995 г. стр. 82-94 и Балабанов, Основы финансового менеджмента, М. 1997 г. стр. 71-77

Справочник финансиста предприятия, М. 1998 г. стр. 155-181

В.В. Ковалев, Финансовый анализ, М, 1997 г. стр. 260-290,198-223

Джей К. Шим, Финансовый менеджмент М. 1996 г. стр. 183-204

Финансовый менеджмент под. ред. Поляка М, Финансы, 1997 г. стр. 172 – 183

В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов, Финансовый менеджмент С-Петербург, 1995 г. стр. 281-294

Финансы, под редакцией А.М. Ковалевой М. 1998 г. стр. 230-243

В.Г. Белолипецкий, Финансы фирмы М, 1998 г. стр. 129-170

Задачи Финансового менеджмента под редакцией Л.А. Муравья, М, 1998 г. стр. 53-104

Справочник финансиста предприятия М. 1999стр. 307-362

В.В. Ковалев, Введение в финансовый менеджмент М. 1999 стр. 436-466

М.Н. Крейнина, Финансовый менеджмент, М. 1998 г. стр. 213-246

**Тема 6: Финансирование долгосрочных активов**

1 Общая характеристика долгосрочных активов. Отраслевые особенности.

2 Износ долгосрочных активов.

3 Методы начисления износа.

4 Индексация долгосрочных активов и ее отражение в объеме капитала предприятия.

5 Показатели эффективности использования долгосрочных активов предприятия.

6 Источники финансирования долгосрочных активов. Капитальные вложения - основной метод инвестирования в основные фонды.

7 Нематериальные активы как источник финансовых ресурсов.

1. Общая характеристика долгосрочных активов. Отраслевые особенности.

Долгосрочные активы на предприятии это нематериальные активы, незавершенные материальные активы, основные средства, земельные участки, природные ресурсы, долгосрочные финансовые вложения. Главная роль в этой группе активов принадлежит основным средствам.

Основные средства - это та часть физического капитала, которая переносит свою стоимость на стоимость продукции по частям, в течение нескольких производственных циклов.

Для обозначения этого понятия используется выражение «средства труда длительного пользования». В курсе «Финансы предприятий» используется термин основные фонды. Основные фонды это совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в течение длительного времени, а основные средства это денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, действующих длительное время.

По назначению и сфере применения основные средства делятся на производственные (которые используются для выпуска продукции) и непроизводственные (социальная сфера, бытовое обслуживание и др.).

К основным средствам согласно типовой классификации относят здания, сооружения, передаточные устройства, оборудование, силовые и рабочие машины, измерительные и регулирующие приборы, лабораторное оборудование, вычислительная техника, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь, транспортные средства, многолетние насаждения, капитальные затраты по улучшению земель и прочие.

Критерием отнесения к основным средствам является стоимость и срок службы.

В РМ к основным средствам относят материальные активы (средства труда) стоимость которых превышает установленный законом лимит(3000л), планируемые к использованию более 1 года в производстве, торговле и др. видах деятельности, для сдачи в аренду, для административных целей.

Основные производственные фонды делятся на активные и пассивные.

Активные основные производственные фонды - это рабочие и силовые машины, оборудование, передаточные устройства и др. Их увеличение ведет к росту объемов производства.

К пассивным основным производственным фондам - относят здания, сооружения, инвентарь и др. Они не оказывают непосредственного влияния на объем выпуска продукции.

В разных отраслях народного хозяйства структура основных средств разная. Так, например, в торговле очень высока доля пассивных основных средств (до 90%), а в строительстве – активных основных средств.

По принадлежности основные производственные фонды подразделяются на собственные и привлеченные.

Собственные основные средства – это средства, приобретенные за счет собственных источников. Привлеченные основные средства – полученные в аренду, лизинг.

Оценка основных средств производится по первоначальной стоимости.

Первоначальная стоимость – стоимость приобретения, а также стоимость транспортировки, установки и ввода основных средств в эксплуатацию.

Балансовая стоимость – стоимость основных средств за вычетом износа на дату составления баланса.

Остаточная стоимость – чистая сумма, которую предприятие предполагает получить по истечению срока использования основных средств.

Справедливая рыночная цена – сумма, на которую актив может быть обменен в процессе коммерческой операции.

Изнашиваемая стоимость - первоначальная стоимость за минусом остаточной стоимости.

Жизненный цикл основных средств состоит из следующих этапов:

1. поступление;
2. износ;
3. замена путем осуществления капитальных вложений;
4. списание.

2. Износ долгосрочных активов.

В процессе эксплуатации основные средства подвергаются физическому и моральному износу. Физический износ – это потеря потребительских свойств объекта, в результате его эксплуатации (использования). Моральный износ возникает при изменении технологии производства или ее совершенствования, изменении рыночного спроса на производимую продукцию, а также вследствие правовых ограничений (конечные сроки действия аренды).

Износ (амортизация) основных средств - систематическое распределение изнашиваемой стоимости основных средств( нематериальных активов) в течение срока их полезного функционирования.

Истощение природных ресурсов - пропорциональное распределение истощаемой стоимости природных ресурсов по объему добытых запасов.

Для начисления износа определяется срок функционирования актива. Срок полезного функционирования определяется предприятием самостоятельно по всем видам основных средств, от которых предприятие предполагает получить ожидаемую экономическую выгоду (прибыль) или которые содействуют получению этой выгоды. Износ рассчитывается по каждому активу или группе однородных активов в момент их приобретения. В этих целях учитываются влияния различных факторов на срок полезного функционирования.

В настоящее время Правительством РМ утвержден Каталог основных средств, где указаны сроки функционирования основных средств (утвержден 21 марта 2003года.). Эти сроки обязательны для государственных предприятий. Частные предприятия могут использовать данные о сроках функционирования основных средств с учетом особенностей их использования на данном предприятии.

Хранение активов имеет отношение к сроку функционирования (с/х. техника под открытым небом и под крышей будет иметь различный срок функционирования). Рассчитанный срок функционирования служит основой для определения годовой нормы и величины подлежащего начислению износа.

Срок функционирования определяется сроком физической службы и моральным износом. Срок зависит от интенсивности использования основных средств. Можно сократить и изменить сумму износа, можно увеличить (модернизация, ремонт и т.п.) в процессе эксплуатации.

Износ определяется всеми предприятиями по всем основным средствам, находящимся в эксплуатации, ремонте, резерве и т.д.

Не начисляется износ земельных участков; библиотечных фондов; фильмофондов; музыкальных и художественных ценностей; зданий и сооружений, являющихся памятниками архитектуры, искусства; многолетних насаждений, не вступивших в пору плодоношения; основных средств на консервации; основных средств предприятия во время его реконструкции или технического перевооружения при полной остановке работы; основных средств, по которым полностью начислен износ, но которые продолжают функционировать; незавершенного капитального строительства (если эксплуатируются - насчисляют).

По основным средствам, сданным в аренду, износ начисляется арендодателем или арендатором, в зависимости от формы аренды, условий договора и требований НСБУ 17 «Учет аренды».

В случае списания объектов основных средств до истечения срока их полезной эксплуатации недоначисленый износ относится на расходы.

Величина начисленного износа зависит от:

* первоначальной стоимости объекта;
* остаточной стоимости объекта;
* изнашиваемой стоимости;
* предполагаемого срока полезной эксплуатации.

В целях начисления износа правила налогообложения предусматривают классификацию всех видов основных средств по пяти категориям.

Каждая категория основных средств представляет собой укрупненную группу нескольких видов средств, близких по сроку эксплуатации и нормам износа.

По первой группе годовая норма износа – 5%, по второй – 8%, по третьей – 10%, по четвертой – 20%, по пятой – 30%.

Начисленная сумма износа определяется путем применения нормы износа к остаточной стоимости.

Начисление износа по 1 категории собственности осуществляется по каждой единице основных средств, по остальным в целом по группе, следовательно, нет необходимости вести учет и начислять износ по каждой единице основных средств 2-5 категорий. Если остаточная стоимость единицы основных средств, относится к 1 категории, или всей суммы основных средств 2-5 категорий меньше 3000 леев, то данная сумма включается в расходы в следующем отчетном периоде.

Сумма расходов на ремонт и восстановление основных средств, превышающая 15% от стоимости на начало отчетного периода относится на увеличение остаточной стоимости основных средств на конец отчетного периода для начисления износа в целях налогообложения.

Стоимость основных средств на конец года уменьшается на сумму, полученную от реализации основных средств в течение отчетного периода. При этом необходимо иметь в виду следующее:

– если сумма, полученная от реализации основных средств, приводит к отрицательному результату по категориям собственности, то разница включается в облагаемый доход, а остаточная стоимость основных средств приравнивается к нулю;

- если сумма, полученная от реализации основных средств, приводит к положительному результату по категориям собственности, то разница относится на уменьшение дохода, а остаточная стоимость основных средств также приравнивается к нулю.

При начислении износа могут быть отклонения между данными, предусмотренными Налоговым кодексом и данными предприятия. Если в конце отчетного периода износ, пересчитанный по нормам Налогового кодекса меньше, чем сумма износа, начисленная предприятием, то разницу прибавляют к налогооблагаемой прибыли. Если же предприятие в отчетном году начислило износ меньше, чем по расчетам налогового законодательства, то сумму разницы вычитают из налогооблагаемой прибыли.

3 Методы начисления износа.

Выбор того или иного метода начисления износа определяется на основе

предполагаемой модели получения экономической выгоды (отдачи). Если равномерно используются основные средства, то применяется прямолинейный метод начисления износа, если в первые годы они используются интенсивней - ускоренные.

Основными методами являются:

1. прямолинейное (равномерное) списание изнашиваемой стоимости;
2. списание пропорционально объему работ;
3. ускоренное списание изнашиваемой стоимости.

Предприятие самостоятельно выбирает метод списания износа. Величина начисляемого износа должна соответствовать схеме получаемой отдачи от приобретаемого актива.

Метод прямолинейного списания.

Величина износа для каждого отчетного периода определяется делением изнашиваемой стоимости объекта на число отчетных периодов эксплуатации объекта. Норма износа постоянная. После истечения срока эксплуатации балансовая стоимость равна остаточной стоимости.

Производственный метод.

Величина износа зависит от объема работ, а продолжительность эксплуатации не играет никакой роли. В процессе начисления экономическая выгода может быть определена с достаточной точностью. Износ начисляется по изнашиваемой стоимости. Сумма износа определяется по коэффициенту, определяемому как отношение произведенной продукции или отработанных часов за период к суммарной мощности объекта.

Ускоренные методы списания износа:

Кумулятивный метод (по сумме лет).

Износ рассчитывается умножением изнашиваемой стоимости на расчетный коэффициент. Коэффициент рассчитывается отношением количества лет, остающихся до конца службы, к сумме лет срока его службы.

Метод уменьшающегося остатка.

Списывается по двойной ставке начисления износа прямолинейным методом от балансовой стоимости. В последний год списывают всю оставшуюся сумму изнашиваемой стоимости.

В период эксплуатации предприятие может скорректировать срок и нормы начисления износа.

Переход можно сделать от одного метода к другому.

Начисление износа связано с инвестиционной политикой предприятия.

Чем раньше амортизируется основные средства, тем больше средств для инвестиций. В целях ускорения амортизации в течение первых лет эксплуатации в настоящее время по большинству основных средств нормы износа увеличены вдвое по сравнению с ранее действующими нормами.

Доля инвестиций в экономику за счет амортизации составляет :

В Японии - 50%, в Германии - 64%, в США - 70%, в России - 48%.

В Молдове основной проблемой является то, что не все средства амортизационного фонда используются на инвестиции. Это связано с тем, что амортизационные отчисления используются на текущую деятельность, так как много предприятий, работающих с убытками.

1. Индексация долгосрочных активов и ее отражение в объеме капитала предприятия.

Основные средства в момент поступления отражаются по первоначальной стоимости.

Последующие капитальные вложения увеличивают балансовую стоимость основных средств, если они продлевают срок эксплуатации или значительно повышают производительность и в будущем обеспечивают получение дополнительной экономической выгоды. В противном случае они признаются как расходы.

В финансовой отчетности основные средства оцениваются по балансовой стоимости или по переоцененной стоимости, которая равна справедливой рыночной стоимости на конец отчетного года.

Переоценка основных средств должна производиться предприятием: по основным средствам, справедливая рыночная стоимость которых значительно изменяется под влиянием научно-технического прогресса и других факторов, - на конец каждого отчетного года; по основным средствам с незначительными изменениями справедливой рыночной стоимости – один раз в 3-5 лет.

Организация имеет право переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости, путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

При индексации основных средств применяется индекс-дефлятор. При использовании метода прямого пересчета в качестве документально подтвержденных рыночных цен, могут быть использованы:

* данные о ценах на аналогичную продукцию, полученные в письменной форме от организаций-изготовителей;
* сведения об уровне цен, имеющиеся у органов государственной статистики, торговых инспекций и организаций;
* сведения об уровне цен, опубликованные в средствах массовой информации, в специальной литературе;
* экспертные заключения о стоимости отдельных объектов основных средств.

В последнем случае предполагается участие специалиста - оценщика при определении стоимости основных средств.

Если балансовая стоимость существенно превышает справедливую рыночную стоимость, актив оценивается по этой рыночной стоимости, а сумма переоценки списывается на расходы в том периоде, в котором снизилась стоимость актива. Если же балансовая стоимость существенно ниже справедливой рыночной стоимости, актив оценивается по этой рыночной стоимости, а сумма переоценки отражается как добавочный капитал.

5.Показатели эффективности использования долгосрочных активов предприятия.

Эффективность использования основных средств характеризуется натуральными и стоимостными показателями.

В денежном выражении использование основных фондов характеризуется следующими показателями:

* фондоотдача - выпуск, реализация продукции, на 1 лей основных производственных фондов;
* фондоемкость – отношение основных производственных фондов к стоимости продукции;
* фондовооруженность – стоимость основных производственных фондов на 1 работника.

Первые два показателя взаимосвязаны и в различных отраслях – разные.

Здесь есть объективные (нефтедобыча, энергетика, легкая промышленность, где очень разная фондоотдача) и субъективные причины (наличие неустановленного оборудования, сменность оборудования и др.)

Показатель фондовооруженности, характеризующий обеспеченность фондами одного работника не одинаков в разных отраслях. Высокая фондовооруженность наблюдается в энергетике.

Рентабельность основных фондов определяется отношением прибыли (валовой или от операционной деятельности) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Большое значение имеют показатели движения и использования основных фондов. Они оказывают влияние на эффективность их использования.

Прирост в абсолютной сумме основных фондов – разница между объемом основных производственных фондов на начало и конец периода или разница между поступлением и выбытием за определенный период.

Коэффициент обновления – удельный вес новых средств труда, поступивших в течение определенного периода, в общем их количестве.

Коэффициент выбытия – отношение стоимости выбывших за определенный период основных производственных фондов к стоимости всех основных производственных фондов на начало периода.

Определяется удельный вес отдельных групп основных средств (здания, сооружения, оборудование и т.д.)

Также определяется возрастной состав оборудования ( количество единиц оборудования до 10 лет, от 10 – 20 лет и свыше 20 лет)

Коэффициент годности основных средств определяется по формуле:

К = первоначальная стоимость основных фондов – износ основных фондов / первоначальная стоимость основных фондов.

Источники финансирования долгосрочных активов. Капитальные вложения – основной метод инвестирования в основные фонды.

Воспроизводство основных фондов осуществляется за счет капитальных

вложений. Капитальные вложения обеспечивают как простое, так и расширенное воспроизводство.

По экономическому содержанию капитальные вложения являются основным источником расширенного воспроизводства и играют главную роль в создании материально- технической базы народного хозяйства. С их помощью расширяется сфера приложения труда, вовлекаются в материальное производство новые работники.

Капитальные вложения характеризуются отраслевой, технологической и воспроизводственной структурой.

Отраслевая структура – это вложения в промышленность – машиностроение, легкую промышленность, пищевую промышленность и др. ; в торговлю – оптовую, розничную и т. д.

Технологическая структура- соотношение между затратами на приобретение машин и оборудования и на строительно-монтажные работы, то есть вложения в активные и пассивные основные средства. Увеличение затрат на воспроизводство активной части более эффективно.

Воспроизводственная структура - соотношение между объемами капитальных вложений, направляемых на новое строительство, с одной стороны, и техническое перевооружение и реконструкцию, расширение действующих предприятий - с другой. Техническое перевооружение более предпочтительно, так как ускоряет отдачу вложений.

Основными источниками финансирования капитальных вложений являются:

* собственные средства - амортизационные отчисления, часть прибыли.
* Заемные средства – банковские кредиты, облигационные займы и др.
* Привлеченные финансовые средства инвесторов – эмиссия акций, паевые взносы и др.
* Денежные средства, централизуемые добровольными союзами предприятий, финансово-промышленными группами.
* Средства бюджетов и внебюджетных фондов.
* Средства, предоставляемые иностранными инвесторами в форме займов, кредитов, прямых инвестиций.

Прогнозирование капитальных вложений – установление физических и стоимостных работ их касающихся, а также определение фондов, необходимых для выполнения предложенных заданий по рабочим программам. Через рабочие программы уточняется объем капитальных вложений, разрабатывается бюджет капитальных вложений, утверждается техническая документация, Решение по капитальным вложениям должно быть принято на уровне предприятия в зависимости от источников финансирования, а также в зависимости в зависимости от соотношения спроса и предложения на выпускаемую продукцию.

Прогнозирование капитальных вложений необходимо для введения новых технологий, установки оборудования, введения в строй и функционирования новых объектов.

Проектирование осуществляется в 2 этапа:

1. технико-экономические исследования (срок исполнения, стоимость сырья, материалов)
2. проект для исполнения (развиваются и уточняются некоторые части из 1 этапа).

Проекты, подлежащие к исполнению, имеют цель решить как технически

будет функционировать проект, связанный с инвестированием, а также определить стоимость проекта, то есть разработать смету затрат как по объектам, так и по видам затрат для реализации проекта.

Составление сметы включает:

1. генерирование инвестиционных предложений;
2. расчет денежных потоков, необходимых для осуществления этих предложений;
3. оценка денежных потоков;
4. выбор проектов по определенным критериям;
5. периодическая переоценка инвестиционных проектов.

Осуществление финансирования производится по утвержденным сметам.

Осуществление капитальных вложений может производиться хозяйственным и подрядным способами. При хозяйственном способе выполнение работ осуществляется самим заказчиком. При подрядном способе строительства работы выполняются специализированными строительными организациями на основании заключенных договоров.

Законченные объекты принимаются в эксплуатацию государственными приемочными комиссиями.

В процессе эксплуатации основные средства изнашиваются и для того, чтобы они продолжали функционировать требуется их ремонт.

Ремонт предотвращает износ, продлевает срок службы.

Экономическая целесообразность капитального ремонта определяется путем сопоставления затрат на капитальный ремонт со стоимостью объектов.

Ремонт может быть капитальным, средним и текущим.

При проведении среднего и текущего ремонта затраты по его проведению включаются в затраты и расходы текущей деятельности.

Капитальный ремонт основных средств осуществляется для поддержания их в нормальном рабочем состоянии или в целях увеличения срока полезного функционирования по сравнению со сроком, который определен при первоначальном признании. Если в результате ремонта не увеличивается его производительность, или срок полезного функционирования затраты по капитальному ремонту признаются как затраты или расходы периода. В случае увеличения срока полезной эксплуатации объекта в результате осуществления капитального ремонта затраты признаются как капитальные последующие вложения и относятся на увеличение стоимости отремонтированного объекта.

Для того, чтобы соблюсти равномерность при списании затрат и расходов по ремонту на текущую деятельность на предприятии может создаваться ремонтный фонд по нормативу, установленному предприятию.

.

1. Нематериальные активы как источник финансовых ресурсов.

Большое значение в условиях рыночной экономики имеют нематериальные активы.

Нематериальные активы – это стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности и иных имущественных прав. К ним относятся права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, «ноу-хау», программное обеспечение, авторские права, торговые марки, товарные и фирменные знаки, цена фирмы (гуд-вилл).

По характеру применения нематериальные активы похожи на основные средства, стоимость нематериальных активов включается в себестоимость продукции путем начисления амортизации. Амортизация нематериальных активов является дополнительными финансовыми ресурсами предприятия. Кроме того, предприятия могут использовать франчайзинг для получения дополнительной прибыли.

9.Пассивные основные производственные фоны это:

1. здания, сооружения, машины;

2. машины, инструменты, здания;

3.сооружения, здания.

10.Износ основных средств это:

1. перенос стоимости основных средств на себестоимость продукции;

2. отнесение изнашиваемой стоимости на расходы;

3. систематическое распределение изнашиваемой стоимости основных средств в течение срока эксплуатации.

1. Если сумма износа, начисленная предприятием больше, чем по правилам налогообложения то:
2. сумма налогооблагаемой прибыли уменьшается на сумму разницы в начислениях;
3. сумма налогооблагаемой прибыли увеличивается на сумму разницы в начислениях;
4. сумма налогооблагаемой прибыли остается неизменной.
5. Ускоренные методы начисления износа:
6. кумулятивный, производственный;
7. кумулятивный, снижающегося остатка;
8. прямолинейный, снижающегося остатка.

9. Увеличение стоимости основных средств при переоценке:

1. относится на расходы периода;

2. увеличивает доходы предприятия;

3.увеличивает добавочный капитал.

10. Технологическая структура капитальных вложений это:

1. Соотношение вложений средств в машины и оборудование и капитальное строительство;

2. Соотношение между объемом капитальных вложений в новое строительство и направляемых на реконструкцию и расширение предприятий;

3. Соотношение между объемами капитальных вложений по отраслям народного хозяйства.

9. Активные основные производственные средства это:

1. машины, оборудование, передаточные устройства;

2. машины, инструменты, здания;

3. передаточные устройства, сооружения, оборудование.

10. Жизненный цикл основных средств:

1. Поступление, износ, списание;

2. поступление, износ, замена путем осуществления капитальных вложений, списание;

3. поступление, износ, ремонт, списание.

9. Снижение стоимости основных средств при переоценке:

1. относится на расходы периода;

2. увеличивает доходы предприятия;

3. увеличивает добавочный капитал предприятия.

10. Воспроизводственная структура капитальных вложений это:

1. Соотношение вложений средств в машины и оборудование и капитальное строительство;

2. Соотношение между объемом капитальных вложений в новое строительство и направляемых на реконструкцию и расширение предприятий;

3. Соотношение между объемами капитальных вложений по отраслям народного хозяйства.

Задачи для самостоятельного решения.

Задача №1

Определить сумму амортизации методом прямолинейного равномерного списания и производственным методом, если первоначальная стоимость станка 60000 леев, срок службы 5 лет, остаточная стоимость станка 4 тыс. леев. Общая мощность по выработке продукции 20000 машино-часов, в том числе в 1 год – 6 тыс. машино-часов, 2 год – 5 тыс. машино-часов, 3 год – 4 тыс. машино-часов, 4 год – 3 тыс. машино-часов и 5 год – 2 тыс. машино-часов.

Задача № 2

Определить сумму амортизации методом суммы чисел (лет) и методом снижающегося остатка по годам, если стоимость станка 50 тыс. леев, срок службы 4 года, остаточная стоимость – 3 тыс. леев. При начислении амортизации методом снижающегося остатка норма амортизационных отчислений удваивается.

Задача №3

Исчислить фондоотдачу, фондорентабельность, фондоёмкость и фондовооружённость, а также коэффициент выбытия и обновления, если стоимость долгосрочных активов на начало года 159500 леев, поступило в течение года – 38900 леев, выбыло в течение года – 25400 леев, объём продаж 295000 леев прибыль от операционной деятельности 17100 леев, численность работников 170 человек.

Задача №4

Определить среднюю норму износа за год, изношенность основных средств на начало и конец года, если основные средства на начало года составляют 188300 леев, на конец – 205600 леев. Сумма износа на начало года – 60600 леев, на конец – 88400 леев.

Задача № 5

Определить сумму амортизации по годам прямолинейным методом, если первоначальная стоимость актива 50000 леев, остаточная стоимость 3000 леев, срок службы 8 лет. После 3 лет срок службы сокращен на 2 года.

Задача № 6

Определить сумму амортизации по годам прямолинейным методом, если срок службы актива 5 лет, первоначальная стоимость 85 тыс. леев, остаточная стоимость 3000 леев. После 4 лет произведена модернизация станка на сумму 25000 леев и эта сумма капитализирована. Срок службы продлен и установлен после модернизации 4 года.

Задача № 7.

Определить сумму амортизации станка по годам, если срок службы 5 лет, первоначальная стоимость 120000 леев, остаточная стоимость 4000 леев. Первый год износ начислялся прямолинейным методом, а со второго года - методом суммы чисел.

Задача № 8

Определить сумму износа за год для целей налогообложения по основным средствам, относящимся к 1 и 5 группе основных средств, а также остаток стоимости их на начало следующего года по следующим данным.

На начало года числится здание стоимостью 270 тыс. леев. Второе здание стоимостью 130 тыс. леев. Стоимость основных средств пятой группы – 125тыс. леев. В течение года поступило основных средств пятой группы на сумму 17 тыс. леев, выбыло – 25 тыс. леев, произведен ремонт первого здания в сумме 50000леев. Предприятие начислило износ за год в сумме 85000 леев. Как будет скорректирована налогооблагаемая прибыль предприятия?

Задача № 9

Предприятие планирует в феврале месяце планового года списать станок по балансовой стоимости 14300 леев, и установить новый станок. Покупная стоимость станка 20400 леев, стоимость транспортировки и установки 2500 леев. По данной группе основных средств стоимость на начало года 1260000 леев. Норма износа по данной группе 9%.

Определить среднегодовую стоимость основных средств и сумму амортизации на год.

**Литература:**

Балабанов И., Основы финансового менеджмента, М 1997, стр. 30-33, 58-63

Бланк И.А., Финансовый менеджмент Киев, 2000г.стр. 381-414

Бородина Е.И., Финансы предприятий М, 1995 г. стр. 78-96

Кобзарь Л.В., Киося Т., и др. Финансы предприятия, Кишинев, 2007, стр.108-139.

Ковалева А.М., Финансы фирмы, М. 2000 г. стр. 47-60

Любушин И.П.,, Анализ финансово-экономической деятельности предприятия М, 2000 г. стр. 243-271

Справочник финансиста предприятия, М, 1996 стр. 44-60

Справочник финансиста предприятия М., 1999, стр. 101-117

Тигинян А.М., Л.В. Кобзарь, Финансы предприятий, Кишинев 1998 г. стр. 31-68

Финансовое управление фирмой, под. редакцией В.И. Терехина М, 1998 г. стр. 24-27

Финансовый менеджмент, под ред. Н.Ф. Самсонова М, 2000 г. стр. 335-362

Шеремет А.Д., Финансы предприятий, М, 1998 г. стр. 53-77

**Тема 7. Текущие активы предприятия.**

1. Содержание, структура и классификация текущих активов. Особенности в различных отраслях народного хозяйства.
2. Производственный цикл и управление им.
3. Товароматериальные ценности, дебиторская задолженность и управление ими.
4. Определение потребности в текущих активах. Методы определения.
5. Источники финансирования текущих активов.
6. Показатели эффективности использования оборотных средств.
7. Пути ускорения оборачиваемости текущих активов. Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств.
   1. Содержание, структура и классификация текущих активов. Особенности в различных отраслях народного хозяйства.

В отличие от основных фондов оборотные фонды подвижны, участвуют в одном производственном цикле, свою стоимость полностью переносят на готовый продукт и не сохраняют свою натуральную форму.

**Оборотные средства** – это авансированная в денежной форме стоимость для планомерного образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих выполнение производственных программ и своевременное осуществление расчетов.

Оборотные средства – это активы, которые могут быть обращены в наличность в течение одного года (одного производственного цикла).

Сущность оборотных средств определяется экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса (производства и обращения). В промышленности соотношение производственных фондов и фондов обращения обычно составляет 4:1.

Состав текущих активов – это совокупность элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Структура – это соотношения отдельных элементов производственных фондов и фондов обращения.

В разных отраслях народного хозяйства он разный. В промышленных фирмах доля текущих активов в общей сумме активов составляет 50% и более. В то же время в железнодорожном транспорте доля текущих активов составляет 3-5% от всего имущества. Очень велико незавершенное производство в сельском хозяйстве, виноделии, строительстве и др. отраслях. В транспортной отрасли, строительстве нет готовой продукции.

В сельском хозяйстве очень низкая оборачиваемость текущих активов. Это связано с длительностью процесса производства. Таким образом, состав и структура текущих активов для различных отраслей имеет особенности, которые необходимо учитывать при организации оборотных средств.

Под организацией оборотных средств понимают:

1. определение состава и структуры оборотных средств;
2. установление потребности в оборотных средствах;
3. определение источников формирование оборотных средств;
4. распоряжение и маневрирование оборотными средствами;
5. ответственность за сохранность и эффективное использование оборотных средств.

Оборотные средства – это составная часть имущества предприятия.

Состояние и эффективность их использования – одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и др. кризисные явления вынуждают предприятие изменять политику по отношению к оборотным средствам.

Оборотные производственные фонды состоят из предметов труда (сырье, основные материалы и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо и запасные части), средств труда (малоценные и быстроизнашивающиеся предметы) со сроком службы менее года и стоимостью менее трёх тысяч леев, незавершенного производства и расходов будущих периодов.

Оборотные производственные фонды составляют наибольший удельный вес (свыше 70%) в составе всех оборотных средств промышленности. Средства, вложенные в запасы готовой продукции, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счете в банках составляют фонды обращения.

Оборотные средства подразделяются:

1. По функциональной роли – оборотные производственные фонды и фонды обращения.
2. В зависимости от практики управления – нормируемые и ненормируемые.
3. В зависимости от источников финансирования – собственные и заемные.
4. По степени ликвидности – абсолютно ликвидные (денежные средства, краткосрочные инвестиции); быстрореализуемые (дебиторская задолженность); медленно реализуемые (товарно-материальные запасы).
5. По степени риска – с минимальным риском (денежные средства, краткосрочные инвестиции); с малым риском (дебиторская задолженность за минусом сомнительной, производственные запасы, готовая продукция за минусом не пользующейся спросом); со средним риском (МБП, незавершенное производство, расходы будущих периодов); с высоким риском (сомнительная дебиторская задолженность, залежалые материалы, готовая продукция).
6. В зависимости от материально-вещественной формы – предметы труда (сырье, материалы и др.), средства труда (МБП), денежные средства и средства в расчетах.
   1. Производственный цикл и управление им.

В процессе производства происходит постоянное возобновление его материальной основы - средств производства. В результате происходит кругооборот ресурсов предприятия, то есть движение фондов в сфере производства и обращения. Фонды проходят три стадии, которым соответствуют три функциональные формы: денежная, производственная и товарная.

В процессе кругооборота ресурсов происходит смена функциональных форм.

Операционный цикл - это совокупность операций, реализуемых предприятием с целью производства материальных благ, а также обмена (закупки сырья, продажа продукции).

Материальным носителем производственных фондов являются средства производства, которые подразделяются на предметы и орудия труда. Денежные средства и готовая продукция образуют фонды обращения. Кругооборот начинается с авансирования стоимости в денежной форме на приобретение средств производства. Первая стадия кругооборота – переход средств из денежной формы в производительную, из сферы обращения в сферу производства. Вторая стадия – производительное потребление – соединение с рабочей силой, создание нового предмета. Авансированная стоимость меняет форму из производительной в товарную. Третья стадия – реализация товаров и получение денег – переход из сферы производства в сферу обращения. Закончив кругооборот, выявляется разница между выручкой и затратами, т. е. денежные накопления.

Оборотные фонды и фонды обращения объединены в одном понятии потому, что они обеспечиваю непрерывность воспроизводственного процесса (переход из одной формы в другую).

Таким образом, оборотные средства представляют собой авансированную стоимость в денежной форме в кругообороте средств производства, которая меняет функциональные формы, но не покидает её. В отличие от производственных запасов они не расходуются, а авансируются. Оборотные средства постоянно находятся во всех стадиях деятельности предприятия. А оборотные производственные фонды и фонды обращения (текущие активы) обслуживают определенную часть кругооборота. На прибыльных предприятиях происходит авансирование не только оборотных средств в определенной сумме, но и стоимость прибавочного продукта, создаваемого в процессе производства. На убыточных предприятиях происходит уменьшение авансированной суммы.

Фонды предприятий отдельными частями находятся одновременно во всех трех функциональных формах, что обеспечивает непрерывность процесса их движения, как в сфере производства, так и обращения.

Оборотные средства выполняют производственную и расчетную функции.

От организации оборотных средств зависит финансовая устойчивость предприятия. Финансовые отношения образуют исходную основу существования фонда оборотных средств, а финансовые ресурсы – базу для первоначально формирования и последующего изменения его размера.

Финансовые отношения в сфере функционирования оборотных средств возникают в трех случаях:

1. В ходе образования уставного фонда предприятия;
2. В процессе использования финансовых ресурсов на увеличение собственных оборотных средств;
3. При инвестировании излишка оборотных средств в ценные бумаги.
   1. Товароматериальные ценности и дебиторская задолженность и управление ими.

Управление дебиторской задолженностью. В процессе осуществления хозяйственной деятельности, расчетов между субъектами этой деятельности, возникает задолженность друг другу, т.е. задолженность покупателей и заказчиков за поставленные товары и услуги, и обязательства перед поставщиками и подрядчиками за полученные, но еще не оплаченные материалы и услуги. Кроме того, появляется задолженность по зарплате, бюджету, внебюджетным фондам. Так возникает дебиторская и кредиторская задолженность. Дебиторская задолженность подразделяется по экономическому содержанию и по срокам образования. Кредиторская задолженность подразделяется также.

Политику управления дебиторской задолженностью часто называют кредитной политикой. Кредитная политика – этот решение о том, кому, на какой срок предоставить кредит за отпущенную продукцию.

Управление дебиторской задолженностью включает: политику взыскания просроченных и безнадежных долгов, политику регулирования задолженности с бюджетами, взаимоотношения с факторинговыми компаниями, товарными и фондовыми биржами, коммерческими банками и др. Дебиторская задолженность – есть отвлеченные средства, поэтому её нужно минимизировать. При данном размере собственных оборотных средств увеличение дебиторской задолженности влечет за собой увеличение заемных средств (увеличение кредиторской задолженности поставщикам или банковского кредита).

Финансовое управление поставками в кредит содержит следующие этапы:

1. определение платежеспособности покупателя;

2.определение вероятности своевременной оплаты счетов покупателем;

3.решение о величине коммерческого и потребительского кредита;

4.политика сбора денег, формы расчетов, возможность погашения долга ценными бумагами, система санкций;

4.диверсификация клиентов-дебиторов с целью снижения риска неуплаты по счетам покупателем-монополистом.

Целью управления товароматериальными запасами является разработка политики, с помощью которой можно достичь оптимальных капитальных вложений в товароматериальные запасы. Этот уровень различный в разных отраслях и компаниях. Успешное управление ТМЗ минимизирует объемы товароматериальных запасов, помогает снизить расходы и повышает доход. Как часть этого процесса следует уметь определять соответствующие объемы товароматериальных запасов, необходимых для деятельности предприятия. Управление товароматериальными запасами связано с компромиссом между расходами по содержанию товароматериальных ценностей и прибылью от владения ими.

Вложение средств в производственные запасы имеет издержки хранения и риск порчи и устаревания, кроме того, важна вмененная стоимость капитала, т.е. норма прибыли, которая могла быть получена в результате других инвестиций. Для расчета издержек хранения используют среднюю вмененную стоимость капитала предприятия. В то же время большой запас сырья позволяет избежать простоев, не надо производить закупки более дорогостоящих сырья, материалов, т.к. большой запас на сырье позволяет получить ценовые скидки. Определение объема оборотных активов – это операция по установлению оптимального их размера. В процессе нормирования решается задача по минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов. Для производственных запасов необходимо определить оптимальный размер партии поставляемого сырья. Чем больше размер партии, тем ниже относительный размер текущих затрат по размещению заказа, доставке товара и их приемке (ТЗ1). Но большой размер партии определяет высокий средний размер запаса. Если закупать 1 раз в месяц, средний размер запаса – 30 дней, а если 2 раза в месяц – 15 дней. В этих условиях снижается размер текущих затрат по хранению запасов (ТЗ2). Размер оптимального размера партии поставки, при котором минимизируются совокупные текущие затраты осуществляется по формуле (модель Уилсона):

,

О*пп* – оптимальная партия;

3 г – объем закупок товара в год (квартал);

ТЗ*1* – размер текущих затрат по размещению заказа, доставке товара и приемке в расчете на партию;

ТЗ2 – размер текущих затрат по хранению единицы запасов.

Например. Годовая потребность в определенном виде сырья 1000 тыс. л., текущие затраты по размещению 12 тыс. л., размер текущих затрат по хранению единицы запасов 6 тыс. л. в год.



За год количество поставок 1000 : 63 = 16 раз или цикл снабжения 22 дня (360:16).

4. Определение потребности в текущих активах. Методы нормирования.

Большое значение в организации оборотных средств имеет нормирование, которое заключается в разработке экономически обоснованных норм и нормативов собственных средств, обеспечивающих бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также устойчивое финансовое положение.

В ходе нормирования анализируется сложившаяся практика снабжения, размещения и потребления материальных запасов. Очень важно укрепление договорных отношений, сокращение длительности периода поставок, применение прогрессивных норм расходования материальных ценностей, использование новых, более дешевых материалов, совершенствование складских хозяйств с целью сокращения времени на приемку материалов. Нормы создаваемых запасов представляют собой минимальные величины, выраженные в днях, процентах и др.

Норматив оборотных средств – это минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающих предпринимательскую деятельность.

Нормирование оборотных средств собственных осуществляется следующими методами:

* **Метод прямого счета** – определение норматива по видам ценностей и совокупный норматив.
* **Аналитический** (опытно-статистический) метод – укрупненный расчет норматива в размере среднефактических остатков ценностей. Учитываются различные факторы, влияющие на оборотные средства, но не предполагаются крупные изменения в условиях работы. Потребность = товароматериальные запасы + дебиторская задолженность – кредиторская задолженность.
* Метод коэффициентов – норматив устанавливается на основе имеющегося норматива с учетом поправок на изменения объема производства, ускорения оборачиваемости(есть запасы зависящие от объема производства – сырье, и не зависящие от объема производства– запчасти, МБП).

При нормировании оборотных средств прямым методом, расчет норм и нормативов осуществляется по каждому виду, группе материальных ценностей и затрат, а также элементам оборотных средств в соответствии со статьями баланса.

Нормирование охватывает следующие статьи: сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, МБП, запчасти, незавершенное производств и полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов, готовую продукцию.

Нормативы по этим статьям называются *частными*. *Совокупный норматив* – полученный путем суммирования частных.

Нормативы устанавливаются на планируемый год, квартал (норма умноженная на однодневный расход или выпуск). Однодневный выпуск или расход берется по 4-му кварталу или кварталу с минимальным оборотом (если сезонное производство).

При большой номенклатуре ценностей, входящих в ту или иную группу, норму определяют по основным видам, составляющим 70-80% от общих затрат по группе в целом и распространяют на всю группу.

Общая норма в днях устанавливается делением совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в 4-том квартале года, по данным которого рассчитывается норма.

Годовой прирост оборотных средств или уменьшение определяется сравнение полученного норматива с нормативом на начало года. С развитием рыночных отношений повышается роль нормирования, так как наличие собственных средств обеспечивает независимость предприятия. При этом необходимо использование ЭВМ.

Установление норматива сырья, основных материалов, покупных полуфабрикатов прямым методом осуществляется по формуле:

**Н = Р х Д**  или **Н = Р(Т+С+М+А+Д)**, где

Н – норматив;

Р – однодневный расход;

Д – норма в днях.

Норма в днях состоит :

Т – текущие запасы;

С – страховой запас;

М – транспортный запас;

А – технологический запас;

Д – запас на складирование.

Текущий запас – основной. Его определяют как половину интервала поставки.

Интервал снабжения при поставках по графику определяют делением 360 дней на количество поставок. При местных поставках интервал = оптимальная партия товара с точки зрения экономической целесообразности на среднедневное потребление.

Если в договоре нет сроков поставок, то интервал определяют на основании фактических данных о поступлении материалов в отчетном году. В этом случае интервал определяется как среднеарифметическая простая или взвешенная величина в зависимости от отсутствия или наличия разных колебаний в сроках и объемах поставок.

Страховой запас – 50% текущего запаса, он может быть больше или меньше.

Другой вариант расчета нормы страхового запаса, по которому норма этого запаса определяется как часть от деления ¼ части максимального отклонения уровня запаса перед очередной поставкой от его среднего значения на среднесуточный расход материалов в базисном периоде по формуле:



Н – норма страхового запаса;

СЗ – суммарный уровень запаса материалов;

МЗ – минимальный уровень запаса предыдущей поставки;

Ср – среднесуточный расход материалов.

В некоторых отраслях (химической) страховой запас больше текущего.

Транспортный запас – превышение сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота. Упрощенно данный запас определяют так:

, где

Н – норма на материалы в пути;

О – средний остаток материалов в пути в периоде;

Р – расход за отчетный период;

Д – количество дней в периоде.

Технологический запас – время на подготовку материала к производству, а также лабораторный анализ. Учитывают только в том случае, если он превышает текущий запас.

Запас на складирование устанавливают по хронометражу (1-2 дня).

Норматив определяется по каждому виду материалов и в общей сумме.

**Норматив по вспомогательным материалам.**

Вспомогательные материалы делятся на 2 группы:

I группа – материалы расходуются регулярно в значительном объеме. В этом случае устанавливается среднесуточный расход и норма запаса в днях по каждому их виду.

Норматив запаса в днях устанавливают в основном из величины текущего запаса. Она значительно больше, чем по основным материалам, поскольку завоз обычно обусловлен не размерами потребления, а транспортными нормами поставки.

Например, если в объединении ежедневное потребление бензина составляют 2 тонны, а поставка производится цистерной объемом 60 тонн, норма текущего запаса в данном случае должна быть не менее 30 дней. Среднедневной расход вспомогательных материалов определяется делением их плановой стоимости за соответствующий квартал на число дней в квартале.

II группа – вспомогательные материалы, расходуемые нерегулярно и в незначительном размере. Норматив оборотных средств по этой группе определяется исходя из среднего фактического остатка и среднедневного их расхода в году, предшествующему планируемому. Средний остаток материалов этой группы устанавливается по средней хронологической. Норма запаса в днях по данной группе вспомогательных материалов рассчитывается делением среднего остатка этих материалов на их среднедневной расход. При установлении норматива по данной группе вспомогательных материалов на планируемый год исходят из нормы их запаса в днях предшествующего года, скорректированной на изменения в условиях снабжения, транспортировки и потребления материальных ценностей, а также из среднедневного расхода этих материалов в планируемом периоде.

Общий норматив по вспомогательным материалам устанавливается как сумма нормативов, рассчитанных по первой и второй группам отдельно.

Норматив по топливу определяется таким же методом, как по основным материалам. Текущий запас устанавливается, исходя из полного цикла снабжения, а страховой в некоторых отраслях при ежедневном поступлении топлива может быть в несколько раз больше текущего запаса.

При определении среднегодового расхода топлива учитывается общая потребность в топливе для производственных и непроизводственных нужд.

Норматив по таре определяется в зависимости от назначения, способов использования и источников поступления тары.

При расчете норматива тары для упаковки готовой продукции учитывается среднедневной расход и норма ее запаса в днях.

Норма запаса в днях по покупной таре рассчитывается также, как по основным материалам, по таре собственного производства – с учетом времени ее нахождения на складе от момента ее изготовления до упаковки в нее готовой продукции. Норматив по таре собственного производства определяется в том случае, если она включается в оптовую цену готовой продукции. В остальных случаях норматив по таре отдельно не устанавливается и учитывается в нормативе оборотных средств на готовую продукцию.

Норматив по таре, поступающей с материалами, рассчитывается как произведение среднедневного расхода тары на норму запаса в днях. Среднедневной расход тары определяется исходя из стоимости ее оборота, рассчитанного не основе плана поступления сырья за год, деленной на 360.

В норму запаса по таре (бочки, мешки и др.) включается время от срока ее оплаты до сдачи в банк расчетных документов на оприходованную продукцию с учетом стоимости тары, подлежащей возврату покупателям.

По таре, не подлежащей возврату, норма оборотных средств представляет собой время пребывания тары под материалами, а также время, затраченное на ремонт, промывку и подборку тары, если она используется или реализуется предприятием.

Норматив по таре может быть определен методом укрупненного расчета, если ее удельный вес в общей сумме оборотных средств незначителен.

Он устанавливается по средним фактическим остаткам тары за отчетный год, увеличенным на процент роста производственной программы в планируемом году.

**Норматив на запчасти.** Норма запаса в днях определяется отдельно по запчастям, поступающим со стороны и изготавливаемым предприятием.

По покупным запчастям норма запаса в днях – текущий, страховой и транспортный запас, по изготавливаемым предприятием – текущий и страховой запас.

Текущий запас по поступающим запчастям – это период снабжения, по запчастям, изготавливаемым предприятием – исходя из времени их поступления с производства на склад. Страховой запас – 50% текущего запаса. На промышленных предприятиях, использующих постоянный состав запчастей с незначительным вложением в них оборотных средств, норматив устанавливают умножением суммы запасных частей на 1 лей действующего оборудования за предшествующий период на среднегодовую стоимость оборудования и транспорта планируемого года. Есть и другие методы.

**Норматив по малоценным и быстроизнашивающимся предметам** – норматив по инструменту и приспособлениям, хозяйственному инвентарю и спецодежде и обуви.

Он необходим для создания запаса на складе и в эксплуатации. Норматив по малоценным предметам на складе планируется по полной стоимости, а в эксплуатации – в размере остаточной стоимости. Если при передаче в эксплуатацию списывается 100% стоимости малоценных и быстроизнашивающихся, то норматив в эксплуатации не рассчитывается.

Норматив по инструменту и приспособлениям может быть определен тремя способами:

1. На промышленных предприятиях (машиностроение), где удельный вес инструментов велик, норматив по ним устанавливается на основе метода прямого счета как сумма полного запаса их на складе и в эксплуатации по остаточной стоимости. Запас на складе определен как произведение среднедневного расхода на норму запаса в днях инструментов и приспособлений, приобретенных со стороны и изготовленных на данном предприятии. При расчете норматива оборотных средств для создания запаса инструмента в эксплуатации определяется стоимость инструмента на рабочих местах, в ремонтных мастерских.
2. При постоянном составе инструментов, используемых в значительных размерах, норматив можно определить из их средних фактических остатков на складе, исключая ненужные и находящиеся в эксплуатации (за вычетом износа) и числа рабочих, пользующихся инструментом в отчетном и планируемом году.
3. На предприятиях с небольшим расходом инструментов норматив устанавливается в том же процентном отношении стоимости средних фактических остатков инструментов к смете затрат на производство или к стоимости производственного оборудования, какое сложилось в отчетном году.

**Норматив оборотных средств по хозяйственному инвентарю** (бытовому, производственному) определяется, исходя из среднегодовой стоимости его остатков на складе и в эксплуатации и численности персонала, пользующегося инвентарем.

**Норматив по спецодежде** устанавливается на основе действующих норм выдачи спецодежды, цены единицы, числа работников, нормы в днях и действующих сроков носки.

Норматив определяется на складе умножением среднедневного расхода на норму запасов в днях, состоящую из текущего, страхового и транспортного запасов, в эксплуатации - в размере их остаточной стоимости, которая представляет собой первоначальную стоимость за вычетом износа.

Можно определить норматив по другому – исходя из среднегодовой стоимости фактических остатков ценностей на складе и в эксплуатации и числа работников в отчетном и планируемом году.

**Незавершенное производство** (все, что не принято на склад готовой продукции).

Величина норматива незавершенного производства зависит от:

1. объема и состава производимой продукции;
2. длительности производственного цикла;
3. себестоимости продукции;
4. характера нарастания затрат в производстве.

Объем производимой продукции и себестоимость влияет на величину незавершенного производства прямо пропорционально.

Длительность производственного цикла влияет также прямо пропорционально на норматив по незавершенному производству. Длительность производственного цикла определяется следующими факторами – временем производственного процесса, временем воздействия на полуфабрикаты физико-химических, термических, электрохимических процессов (технологический запас), временем транспортирования полуфабрикатов внутри цехов, а также готовой продукции на склад (транспортный запас), временем накопления полуфабрикатов перед началом следующей операции (оборотный запас), временем анализа полуфабрикатов и готовой продукции, времени нахождения полуфабрикатов в запасе для гарантии непрерывности производства (страховой запас).

При непрерывном процессе производства длительность производственного цикла исчисляется с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции. В целом по предприятию (цеху) рассчитывается средняя длительность производственного цикла посредством определения средневзвешенного показателя длительности производственных циклов по отдельным продуктам или большинству из них.

Все расходы подразделяются на:

1. единовременные (сырье, материалы, полуфабрикаты);
2. нарастающие (остальные).

Нарастание затрат бывает равномерное и неравномерное.

При равномерном нарастании коэффициент нарастания определяется по формуле:

, где

К – коэффициент нарастания;

Фе – затраты единовременные;

Фн – затраты нарастающие.

При неравномерном нарастании коэффициент нарастания затрат определяют по формуле:

, где

С – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве;

П – производственная себестоимость.

Средняя стоимость изделия в незавершенном производстве исчисляется как средневзвешенная величина затрат, приходящихся на каждый день производственного цикла и количества дней накопления их в процессе производства. При совмещении равномерных и неравномерных затрат расчет стоимости изделия в незавершенном производстве осуществляется по формуле:

, где

Ф1 , Ф2 … – затраты производственного цикла по дням;

Фр – затраты, осуществленные равномерно в течение производственного цикла;

Т – длительность производственного цикла, дней;

Т1 , Т2 … – время от момента разовых затрат до окончания производственного цикла.

Пример. Производственная себестоимость изделия – 200 лей, длительность производственного цикла – 6 дней, затраты на производство в 1-й день – 54 лея, 2-й – 50 лей, остальные 96 лей – равномерно каждый день.

**.**

**Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяют по формуле:**

,

Н – норматив;

В – объем производимой валовой продукции по смете затрат в 4-м квартале предстоящего года;

Д – количество дней в периоде;

Т - длительность производственного цикла, дней;

К – коэффициент нарастающих затрат;

ТхК – норма оборотных средств в незавершенном производстве в днях.

**Норматив расходов будущих периодов определяют по формуле:**

, где

Нб – норматив расходов будущих периодов;

Во – сумма средств, вложенных в эти расходы на начало планируемого года;

Рп – расходы, предусмотренные в планируемом году по смете;

Рв – расходы, включаемые в себестоимость продукции планируемого года.

**Нормирование готовой продукции.**

Норматив оборотных средств по готовой продукции определяется, как произведение среднедневного выпуска готовой продукции по производственной себестоимости на норму запаса в днях по готовым изделиям.

Норма запаса в днях по готовой продукции рассчитывается как средневзвешенная, исходящая из норм на отдельные изделия или группы изделий и их удельного веса в общей стоимости готовой продукции.

Время пребывания готовой продукции на складе измеряется продолжительностью периода с момента оформления продукции и поступления ее на склад.

Если предприятие реализует продукцию в таре, оплачиваемой особо, стоимость этой тары принимается во внимание при расчете потребности в оборотных средствах по готовым изделиям на складе.

1. **Источники формирования оборотных средств.**

При финансировании оборотных активов необходимо оптимальное сочетание собственных и привлеченных средств.

Ведущая роль принадлежит собственным средствам.

Собственные средства служат источником формирования нормируемых оборотных средств. Первоначально финансирование осуществляется за счет уставного фонда. Используются инвестиционные средства учредителей.

В дальнейшем – прибыль, средства, приравненные к собственным (устойчивые пассивы), за счет выпуска ценных бумаг.

Часть прибыли идет на прирост собственных оборотных средств.

Устойчивые пассивы – минимальная переходящая задолженность по зарплате, резерв предстоящих платежей, минимальная переходящая задолженность бюджету и внебюджетным фондам, минимальная задолженность покупателям по залогам за возвращаемую тару, средства кредиторов, поступающих в виде предоплаты за продукцию, переходящие остатки фонда потребления и др. Они являются источником финансирования в случае прироста оборотных средств.

Минимальная задолженность по заработной плате рабочим и служащим рассчитывается как произведение среднедневного расхода заработной платы (установленного делением фонда зарплаты за год на 360)на число дней разрыва между сроками ее начисления и днем выплаты.

Минимальная задолженность по соцстраху планируется, исходя из задолженности по зарплате и установленного для предприятия процента отчислений на соцстрах.

Резерв предстоящих платежей, образуемый в основном за счет начислений на оплату отпусков рабочим и служащим, планируется в размере постоянного не снижающегося их остатка в течение года.

Сумма остатка резерва предстоящих платежей определяется по отчетным данным, за год предшествующий планируемому, с учетом изменения фонда зарплаты в планируемом году. Например:

Резерв предстоящих платежей (фонд оплаты в отчетном году) 5000 т.л. минимальная задолженность по резерву предстоящих платежей 200 т.л., в планируемом году фонд зарплаты 5400 т.л., минимальная задолженность 

Минимальная переходящая задолженность бюджету и внебюджетным фондам определяется за промежуток времени между концом расчетного периода, за который производятся платежи, и сроками уплаты.

Недостаток собственных оборотных средств покрывается за счет средств предприятия (прибыль), а также резервов. Недостаток собственных оборотных средств происходит зачастую из-за инфляции. Один из методов борьбы с инфляцией – списание материалов по ценам последних по времени закупок (Метод ЛИФО).

Привлечение средств осуществляется в основном в виде краткосрочных кредитов банков. Привлечение средств обусловлено характером производства (сезонность), расчетно-платежными отношениями при переходе к рыночной экономике, восполнение недостатка собственных оборотных средств и др.

Обычно привлеченные средства используются более эффективно (платность, срочность).

Кредиторская задолженность – внеплановое привлечение средств других предприятий. Использование этих средств правомерно в пределах действующих сроков оплаты счетов. Коммерческий кредит и счета начислений называют спонтанным финансированием.

Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины. Это задолженность поставщикам, налоговым органам, внебюджетным фондам и др.

Кредиторская задолженность связана с образованием дебиторской задолженности и является основным источником ее покрытия. Своевременное выполнение платежных обязательств определяет высокую степень финансовой устойчивости предприятия.

6.Показатели эффективности использования оборотных средств.

Обеспеченность предприятия оборотными средствами, эффективность их использования влияют на воспроизводственный процесс, конечные финансовые результаты работы предприятия.

Расчеты показателей использования оборотных средств являются основой для принятия управленческих решений.

Наличие собственного оборотного капитала определяет финансовое состояние, т.е. платежеспособность, ликвидность, возможность мобилизации финансовых ресурсов. На эффективность использования оборотных средств оказывают влияние: снижение объема производства, инфляция, разрыв хозяйственных связей, нарушение договоров и расчетной дисциплины, высокие налоги, высокие проценты за кредит, авансовые платежи по подоходному налогу, уплата НДС и др. Это внешние факторы. Внутренние факторы – рациональная организация оборотных средств (ресурсосбережение, оптимальное нормирование, использование прямых длительных хозяйственных связей), сокращение времени в незавершенном производстве, в сфере обращения.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей:

1. Соотношение размещения их в сфере производства и сфере обращения (чем больше в сфере производства, тем лучше, но не должно быть сверхнормативных запасов)

2. О степени использования оборотных средств можно судить по показателю рентабельности оборотных средств – прибыль от реализации к остаткам оборотных средств.

3. Важнейший показатель - оборачиваемость оборотных средств. Чем быстрее они проходят все фазы, тем больше продукции можно получить при одной и той же сумме оборотных средств.

Скорость оборачиваемости исчисляется по трем показателям:

* длительность оборота в днях;
* количество оборотов за период;
* величину оборотных средств, приходящихся на лей реализованной продукции.

Оборачиваемость оборотных средств можно рассчитать по плану и фактически. Плановая оборачиваемость рассчитывается только по нормируемым оборотным средствам, фактическая – по всем.

Сопоставление плановой и фактической оборачиваемости дает или замедление или ускорение оборачиваемости оборотных средств. При ускорении происходит высвобождение средств, при замедлении появляется дополнительная потребность в денежных средствах.

Длительность одного оборота в днях определяется по формуле:

 или , где

О – длительность оборота,

Со – остатки оборотных средств (среднегодовые или на конец),

Т – объем продаж,

Д – число дней в отчетном периоде.

Количество оборотов определяется по формуле:

;

Пример. Объем продаж по себестоимости за отчетный год 45000 тыс. леев, сумма оборотных средств на конец отчетного года – 5000 тыс. леев.

Длительность одного оборота равна . . Этот показатель означает, что на каждый лей оборотных средств приходится 9 лей реализованной продукции.

Коэффициент загрузки оборотных средств – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящуюся на лей реализованной продукции.

Определяется по формуле: , .

Общая оборачиваемость характеризует интенсивность использования оборотных средств в целом по всем фазам кругооборота.

Частная оборачиваемость отражает степень использования оборотных средств в каждой фазе кругооборота, в каждой группе, а также по отдельным элементам оборотных средств ( производственные запасы, дебиторская задолженность и т.д.).

7.Пути ускорения оборачиваемости текущих активов. Эффекты ускорения оборачиваемости оборотных средств.

В результате ускорения оборачиваемости, определенная сумма оборотных средств высвобождается. Абсолютное высвобождение оборотных средств происходит, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатка оборотных средств за предшествующий период при сохранении или увеличении объема реализации за этот период.

Абсолютно высвободившиеся оборотные средства могут быть направлены на расширение производства, освоение новых изделий и т.д.

Относительное высвобождение оборотных средств происходит в тех случаях, когда оборачиваемость оборотных средств ускоряется с ростом объема производства. Высвобожденные при этом оборотные средства не могут быть изъяты из оборота, поскольку находятся в запасах товароматериальных ценностей, обеспечивающих рост производства.

Пример. Фактический объем продаж в текущем году 25200 тыс. л. Фактическая сумма оборотных средств на конец периода 2800 тыс. л. Объем продаж на предстоящий год 36000 тыс. л. при намечаемом ускорении оборотных средств на 4 дня. При этих условиях оборачиваемость оборотных средств в текущем году:



Сумма оборотных средств, исходя из объема товарной продукции в планируемом году и оборачиваемость в текущем году будет определена в 

Сумма оборотных средств, исходя из объема товарной продукции в предстоящем году, с учетом ускорения их оборачиваемости составит:

36000\*40:360=3600тыс. леев;

Относительное высвобождение: 4000-3600 = 400тыс. леев

1. Излишек собственных оборотных средств может служить:
2. источником финансирования прироста оборотных средств;
3. источником увеличения стоимости основных фондов;
4. источником сокращения оборотных средств.

2.Величина норматива оборотных средств является;

1. величиной постоянной;
2. перерасчет производится регулярно через строго фиксированный интервал времени;
3. величиной переменной

3Целью нормирования является:

1. определения максимального размера кредиторской задолженности;
2. определение рационального размера оборотных средств ;
3. определение оптимального объема производства готовой продукции.

4. В состав нормированных оборотных средств не входят;

1. производственные запасы;

2. незавершенное производство;

3.дебиторская задолженность.

5.Норматив оборотных средств в незавершенное производство определяется;

1. делением однодневных затрат на производство продукции на длительность производственного цикла в днях;

2. произведением однодневных затрат на производство продукции на длительность производственного цикла в днях на коэффициент нарастания затрат;

3. произведением производственного цикла в днях на коэффициент нарастания затрат.

6.Коэффициент нарастания затрат определяется:

1. отношением средней себестоимости изделия в незавершенном производстве к общей сумме готовой продукции
2. отношением средней себестоимости изделия в незавершенном производстве к общей сумме затрат на производство
3. отношением объема готовой продукции средней себестоимости изделия в незавершенном производстве

7.Коэффициент загрузки средств в обороте определяется;

1. отношением остатков оборотных средств к объему товарной продукции;
2. отношением остатков оборотных средств к числу дней периода;
3. произведением остатков оборотных средств на объем товарной продукции

8.Норматив оборотных средств на готовую продукцию определяется;

1. произведением однодневного выпуска товарной продукции по производственной себестоимости на норму запаса в днях;

2. делением однодневного выпуска товарной продукции по производственной себестоимости на норму запаса в днях

3.делением нормы запаса в днях на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости

1. Оборотные средства –это;
2. денежные средства, авансированные в фонды обращения;
3. Денежные средства, авансируемые в оборотные производственные фонды и фонды обращения,.
4. финансовые ресурсы, направляемые на производственно-торговые цели.

2.Фонды обращения функционируют;

1. в процессе производства,

1. в процессе обращения,
2. в процессе производства и обращения.

3.Норматив оборотных средств- это;

1. денежные средства предприятия, которые используются для приобретения товарно-материальных ценностей,
2. минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающая предпринимательскую деятельность,
3. стоимость промышленной и интеллектуальной собственности и иных имущественных прав,
4. Длительность одного оборота в днях;
5. отношение среднегодовой стоимости оборотных средств к выручке от реализации продукции,
6. отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме выручки за анализируемый период,
7. произведение остатков оборотных средств на число дней в отчетном периоде, разделенное на объем товарной продукции.

5.В состав ненормируемых оборотных средств не входят;

1. запчасти,
2. денежные средства,
3. дебиторская задолженность.

6.В сфере обращения оборотные фонды выполняют;

1 распределительную функцию

1. расчетную функцию,
2. фискальную функцию.

7.Основное назначение фондов обращения;

1. обеспечение достаточного уровня заемных средств,
2. обеспечение бесперебойности производства
3. обеспечение ресурсами процесса обращения,

8.Норма запаса устанавливается:

1. по всем видам усредненно,
2. по каждому виду или группе материалов,
3. в целом по предприятию, но с поправочными коэффициентами на отдельные виды материалов.
4. Оборотные средства, участвуя в процессе производства и реализации продукции:

1.совершают только часть кругооборота,

1. совершают непрерывный кругооборот,
2. не участвуют в кругообороте,

2.Исходя из принципов организации и регулирования производства и обращения, оборотные средства подразделяются;

1. основные фонды и нематериальные активы;
2. собственные и заемные;
3. нормируемые и ненормируемые;

3.Оборотные производственные фонды принимают;

1. однократное участие в производственном процессе;
2. многократное участие в производственном процессе, не изменяя натурально-вещественную форму.
3. Однократное участие в процессе обращения.
4. Коэффициент оборачиваемости основных средств характеризует:
5. Соотношение собственных средств по отношению к общей сумме средств;
6. Отношение объёма выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных средств,
7. Размер объёма выручки от реализации продукции в расчёте на 1 лей оборотных средств.
8. К собственным оборотным средствам относятся:
9. Устойчивые пассивы,
10. Кредиторская задолженность,
11. Государственный кредит.
12. Оборотные средства выполняют функции:
13. Производственную и расчётную,
14. Распределительную и контрольную,
15. Фискальную и распределительную.
16. Если плановая потребность в оборотных средствах превышает сумму собственных оборотных средств, то возникает:
17. Недостаток собственных оборотных средств,
18. Излишек собственных оборотных средств,
19. Недостаток денежных средств в обороте.
20. Норматив оборотных средств авансируемых в сырьё определяется:
21. Делением нормы запаса в днях на среднесуточный расход сырья,
22. Делением среднесуточного расхода сырья на норму запаса в днях,
23. Произведением среднесуточного расхода сырья на норму запаса в днях.
24. По источникам формирования оборотные средства делятся на :
25. Производственные фонды и фонды обращения,
26. Собственные и заёмные,
27. Нормируемые и ненормируемые.

2.Ненормируемые оборотные средства являются:

1. Элементом фонда обращения,
2. Элементом производства,
3. Элементом основных средств.

3.Фонды обращения включают:

1. Совокупность долгов и обязательств предприятия,
2. Запасы сырья, топлива, тары, расходы будущих периодов, денежные средства в кассе,
3. Готовую продукцию, запасы товаров, денежные средства на счетах, в кассах и расчётах.

4.Оборачиваемость оборотных средств определяется:

1. Фондоотдачей,
2. Продолжительность одного оборота в днях,
3. Суммой источников денежных .

5.Одной из составляющих оборотных средств является:

1. Производственные запасы предприятия.
2. Текущие активы,
3. Основные фонды.

6.В сфере производства в сфере оборотные фонды выполняют:

1. Контрольную функцию,
2. Распределительную функцию,
3. Производственную функцию.

7.Под составом оборотных средств понимается:

1. Соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов,
2. Совокупность элементов, образующих оборотные производственные фонды и фонды обращения,
3. Совокупность денежных ресурсов.

8.Для определения норматива принимают во внимание:

1. Объём готовой продукции в натуральном выражении,
2. Среднесуточный расход нормируемых элементов в денежном выражении,
3. Среднемесячный расход нормируемых элементов в натуральном выражении.
4. Оборотные производственные фонды функционируют:
5. В процессе обращения и производства,
6. В процессе производства,
7. В процессе формирования основных фондов.

2.Норма оборотных средств – это:

1. Стоимость основных фондов, которая частями по мере износа, относится на стоимость создаваемой предприятием,
2. Относительная величина ( в днях или %-ах), соответствующая минимальному экономически обоснованному объёму запасов товарно-материальных ценностей,
3. Сумма вкладов учредителей в уставный фонд.

3.Эффективность использования оборотных средств характеризуется:

1. Выручкой от реализации,
2. Оборачиваемостью,
3. Средним остатком оборотных средств.
4. Стоимость оборотных фондов:
5. Частично включается в стоимость созданной продукции,
6. Полностью включается в стоимость созданной продукции,
7. Не включается в стоимость созданной продукции.

5.Оборотные средства относятся:

1. К основным производственным фондам,
2. К долгосрочным обязательствам,
3. К мобильным активам предприятия.

6.Структура оборотных средств это:

1. Совокупность элементов, образующих оборотные производственные фонды и фонды обращения,
2. Соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения,
3. Совокупность предметов и орудий труда .

7.Транспортный запас определяется как:

1. Количество дней пробега груза от производителя до поставщика,
2. Разность между количеством дней пробега груза и количеством дней движения и оплаты документов за этот груз,
3. Количество дней между поставками материалов на предприятие.

8.Норматив по таре определяется:

1. В зависимости от способа заготовки и хранения,
2. В зависимости от способа транспортировки,
3. В зависимости от способа производства.

Задачи для самостоятельного решения:

Задача №1

Определить норму запаса в днях и норматив по материалу, если время нахождения груза в пути 12 дней, время документооборота 9 дней, время на подготовку материала к производству 15 дней, время на разгрузку, складирование 1 день, материалы поступают от 5 поставщиков:

Поставщик А поставляет материал каждые 10 дней, его удельный вес 10%;

« Б « 30 « 50%;

« В « 10 « 20%;

« Г « 6 « 5%;

« Д « 40 « 15%.

Затраты на основные материалы в ;-ом квартале планируемого года составят 220 тыс. леев.

Задача №2

Определить норму запаса в днях и норматив по вспомогательным материалам, если средние остатки материалов в текущем году 28,4 тыс. леев, однодневный расход - 1,2 тыс. леев, в планируемом – 1,4 тыс. леев. Норма запаса в днях в планируемом году снизится на 2 дня, в связи с оптимизацией поставок.

Задача №3

Определить норматив по таре в планируемом году, если в текущем году остатки тары на 1.01 текущего года составляли 22,4 тыс. леев, на 1.04 – 19,7 тыс. леев, на1.07 – 23,3 тыс. леев, на 1.10 – 26 тыс. леев, на 1.01 планируемого года – 27,6 тыс леев. Производство продукции в планируемом году возрастёт на 10%.

Задача №4

Определить норматив оборотных средств по запчастям, если в отчетном году среднегодовая стоимость остатков запчастей составило 35 тыс. леев, в планируемом году среднегодовая стоимость оборудования и средств транспорта 160 тыс. леев, в текущем году – 140 тыс. леев.

Задача № 5

Определить норматив оборотных средств по незавершённому производству, если объём производства за квартал 240 тыс. леев, длительность производственного цикла 6 дней. Затраты нарастают следующим образом: 1 день – 60 леев, 2 день – 80 леев, 3 день – 70 леев, 4 день – 40 леев, 5 день 30 леев, 6 день – 20 леев.

Задача №6

Определить норматив оборотных средств по незавершённому производству, если производственная себестоимость продукции в планируемом году 13010 тыс. леев, в том числе затраты на сырьё и материалы 9002 тыс. леев. Продолжительность производственного цикла 42, 8 дня, затраты нарастают равномерно.

Задача № 7

Определить коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота и коэффициент загрузки текущих активов, если товароматериальные ценности составляют 359 тыс. леев, дебиторская задолженность 135 тыс. леев, денежные средства 68 тыс. леев, объём продаж 2890 тыс. леев, себестоимость продаж 2720 тыс. леев Также рассчитать коэффициент оборачиваемости и длительность оборота товароматериальных ценностей, дебиторской задолженности и операционный цикл.

Задача №8

Определить абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств в планируемом году, если:

леев

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Текущий год | Планируемый год |
| Объём реализации | 34200 | 38400 |
| Среднегодовые остатки оборотных средств | 4560 | 4490 |

Задача №9

Определить оптимальный размер заказа, сколько заказов следует делать в месяц, как часто необходимо делать каждый заказ по следующим данным: на фирме используется 400 единиц материала в месяц, стоимость каждого заказа равен 200 тыс. леев, стоимость хранении каждой единицы материала – 10 тыс. леев.

При решении используются формулы модели Уилсона.

**Литература:**

Балабанов И., Основы финансового менеджмента Москва 1997г. стр. 34-40.

Бланк И.А., Финансовый менеджмент, Киев, 2000 г. стр. 259-380.

Бородина Е.И., Финансы предприятий, М. 1995 г. стр. 97-110.

Джей К. Шим, Финансовый менеджмент М. 1996 г. стр. 221-260.

Кобзарь Л.В., Киося Т., и др. Финансы предприятия, Кишинев, 2007, стр.140-164.

Ковалев В.В., Введение в финансовый менеджмент, 1999г., стр. 509-548

Ковалев В.В., Финансовый анализ, М, 1997 г. стр. 330-378.

Ковалева А.М., Финансы фирмы, М. 2000 г. стр. 102-143.

Колчина И.В., Финансы фирмы, М. 2000г., стр. 137-164.

Любушин И.П., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия М, 2000 г. стр. 201-223.

Стоянова Е.С., Финансовый менеджмент, М. 1999г. стр. 307-3

Справочник финансиста предприятия, М.:1999г. стр.75-100.

Тигинян А.М., Л.В. Кобзарь, Финансы предприятий, Кишинев,1998 г. стр. 69-95.

Финансовое управление фирмой, под. редакцией В.И. Терехина М, 1998 г. стр. 31-36, 259-271.

Финансы, под ред. А.М.Ковалевой, М.: 1998г., стр.202-229

Финансы, под. редакцией А.М. Ковалевой М. 1998 г. стр. 202-228

Финансовый менеджмент под ред.Поляка М, Финансы, 1997 г. стр. 221-260.

Финансовый менеджмент, под ред. Самсонова, М.: 2000, стр. 302-304

Шеремет А.Д., Финансы предприятий, М, 1998 г. стр. 78-108.

Тема 8. Доходы, расходы, прибыль предприятия

1. Содержание, состав и структура расходов и затрат предприятия.

**2. Доходы предприятия.**

3 Бюджет доходов и расходов предприятия

4.Прибыль предприятия, её формирование и распределение.

5. Показатели рентабельности.

6. Влияние инфляции на финансовые результаты.

7. Максимизация прибыли.

1.Содержание, состав и структура затрат и расходов предприятия.

Предприятия в процессе своей деятельности несут определённые затраты и расходы. Все затраты и расходы предприятий отражаются в национальном стандарте бухгалтерского учёта 3 «Состав затрат и расходов предприятий». В нём определяется состав затрат предприятий производственной, торговой деятельности и сферы услуг, а также расходов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также чрезвычайных убытков.

Затраты – это потребленные ресурсы на изготовление продукции и оказание услуг с целью получения дохода.

Затраты подразделяются:

- по способу отнесения затрат на себестоимость:

1. Затраты прямые – затраты, которые могут быть непосредственно отнесены на определённый продукт или другой объект затрат;
2. Затраты косвенные – затраты, которые не могут быть прямым путём отнесены на конкретный продукт или объект затрат.

– по связи с объёмом производства:

1. Затраты переменные – которые изменяются пропорционально объёму продукции, выполненных услуг;

2.Затраты постоянные – которые остаются в определённом диапазоне изменений неизменными, независимо от изменений объёма производства или деловой активности управленческого персонала.-

Прямые затраты на единицу продукции определяются умножением норм расхода (сырья, материалов) на цену. К ним относятся:

* 1. Прямые материальные затраты – стоимость сырья, материалов,

полуфабрикатов, используемых при производстве, существенно

входящих в её состав и включаемых в себестоимость готовой продукции прямым путём, а также затраты топлива и электроэнергии на технологические цели.

У предприятий сферы услуг затраты на материалы включают – вспомогательные материалы, строительные материалы, горюче- смазочные материалы, запасные части для выполнения услуг по ремонту и т.д. В торговле затраты на материалы не включаются в себестоимость товара, а относят на расходы периода.

2. Прямые затраты на оплату труда – затраты на выплату заработной

платы рабочим, включаемые в себестоимость готовой продукции прямым путём. Для сферы услуг – затраты на оплату труда. В торговле затраты на оплату труда относят на расходы периода.

* 1. Косвенные затраты производственные – затраты связанные с

обслуживанием и управлением производственных подразделений, которые не могут быть включены в себестоимость прямым путём. К косвенным затратам относятся затраты на поддержание основных средств производственного назначения в рабочем состоянии (ремонты); износ основных средств и МБП; амортизация нематериальных активов, используемых в производственном процессе; стоимость материалов, используемых для облегчения нормального технологического процесса; зарплата вспомогательных рабочих, административного персонала производственных подразделений; затраты по обслуживанию нормальных условий труда; обязательное страхование работников и производственных активов и др.

Затраты предприятия являются основой для определения производственной себестоимости произведённой продукции. На промышленных предприятиях в состав затрат, включаемых в себестоимость входят прямые материальные затраты, прямые затраты на зарплату и косвенные производственные затраты. В сфере услуг – затраты на материалы, оплату труда и косвенные производственные затраты. В торговых предприятиях – стоимость закупки проданных товаров.

Таким образом, предприятие калькулирует себестоимость производимой продукции, которая является основой для оценки готовой продукции, для ценообразования, определения себестоимости продаж и т.д.

Расходы имеют место на предприятии всех видов деятельности. Они отражаются в учёте на основе метода начисления того периода, в котором возникли, и включают расходы операционной и неоперационной деятельности. Расходы неоперационной деятельности включают расходы от инвестиционной, финансовой деятельности и чрезвычайные убытки.

Расходы это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала.

Расходы – это все расходы и потери (убытки), которые вычитаются из дохода при расчёте прибыли (убытка) отчётного периода.

Расходы операционной деятельности – расходы, связанные с осуществлением основной деятельности предприятия. К ним относятся себестоимость продаж и расходы периода.

Себестоимость продаж – это затраты ставшие расходами в результате реализации продукции.

Себестоимость продаж представляет собой часть затрат, которая относится к проданной продукции. На предприятиях показатель себестоимости продаж определяется на основе данных калькуляции себестоимости проданной за отчётный период продукции с учётом изменений остатков готовой продукции на начало и конец этого периода. Этот показатель включает:

1). у производственных предприятиях – прямые материальные затраты, затраты на оплату труда, косвенные производственные затраты;

2) у торговых предприятий – стоимость проданных товаров;

3) у предприятий сферы услуг – затраты на материалы, оплату труда и косвенные производственные затраты.

Расходы периода – расходы на реализацию продукции, товаров, на управление, обслуживание и организацию производства.

Расходы периода отражаются в том периоде, когда они возникли, независимо от выплаты денежных средств, и включают в себя:

1) коммерческие расходы, то есть расходы, связанные с реализацией товаров и услуг. К ним относят:

- расходы на упаковку, включая стоимость тары и заработную плату рабочих, занятых упаковкой;

- расходы по рекламе и оформлению витрин;

- расходы на транспортировку до пункта отправления, таможенные сборы и пошлины;

- маркетинговые услуги;

- расходы по маркировке, сертификации продукции;

- расходы по гарантийному обслуживанию;

- расходы, связанные с созданием резерва по сомнительным долгам и др.

2) общие и административные расходы:

- оплата труда управленческого и хозяйственного персонала;

- отчисления во внебюджетные фонды;

- содержание, износ и ремонт основных средств общехозяйственного и административного назначения;

- плата текущей аренды основных средств;

- представительские расходы;

- расходы на подготовку и переподготовку кадров;

- расходы на научно-исследовательскую работу;

- судебные издержки и др.

3) другие операционные расходы:

- выплата процентов по долгосрочным и краткосрочным кредитам;

- продажа текущих активов, кроме продукции, товаров и оказанных услуг;

- уплаченные пени, штрафы, неустойки;

- недостачи и потери от порчи товарно-материальных ценностей;

- потери от брака и др.

При нормальной работе предприятия расходы по операционной деятельности предприятия занимают наибольший удельный вес в общей величине расходов.

Расходы неоперационной деятельности – это расходы инвестиционной и финансовой деятельности.

Расходы инвестиционной деятельности – расходы и убытки, связанные с выбытием долгосрочных активов. К ним относят:

- расходы по выбытию нематериальных активов, долгосрочных материальных активов, долгосрочных финансовых активов;

- расходы по переоценке долгосрочных активов при их выбытии;

- расходы, связанные с долевым участием в других предприятиях и др.

Расходы по финансовой деятельности возникают в результате изменения размера и структуры собственных займов и кредитов предприятия. К ним относят:

- выплаты роялти. Роялти это доход от предоставления в пользование другим лицам авторских прав, компьютерных программ и т. д.

- финансируемая аренда долгосрочных материальных активов;

- курсовых валютных разниц и др.

Чрезвычайные убытки – потери, понесённые в результате событий, не относящиеся к обычной деятельности. К ним относят потери от стихийных бедствий, потери вследствие политических потрясений, потери в результате изменений в законодательстве.

**2. Доходы предприятия.**

При переходе к международным стандартам бухгалтерского учета в РМ был разработан НСБУ 18 «Доход». В нём определена методика учёта доходов, полученных в результате деятельности предприятия. Он устанавливает критерии признания дохода, порядок его измерения и отражения в финансовых отчётах.

Названный документ применяется для учёта доходов, получаемых в результате реализации готовой продукции и товаров; оказания услуг; предоставления в пользование другим лицам активов предприятия, приносящих доход в виде процентов и дивидендов.

Доход это валовый приток экономической выгоды в течение отчётного периода, возникающий в процессе обычной деятельности предприятия в форме увеличения активов или уменьшения обязательств, которые приводят к росту собственного капитала, кроме увеличений за счёт взносов собственников предприятия.

В состав дохода не входят НДС, акцизы и другие налоги и сборы.

Доход измеряется по справедливой рыночной стоимости, полученной или подлежащей к получению, за вычетом торговой скидки

Доходы подразделяются на следующие группы:

- доходы от операционной деятельности;

- доходы от инвестиционной деятельности;

- доходы от финансовой деятельности;

- доходы от чрезвычайных событий.

К доходам от операционной деятельности относятся доходы от продаж – от реализации продукции, от реализации товаров, от оказания услуг, по строительным подрядам, и другие операционные доходы – доходы от реализации других текущих активов, кроме готовой продукции, от текущей аренды, в виде полученных штрафов, от возмещения материального ущерба и др.

Доходы от инвестиционной деятельности включают – доходы от выбытия нематериальных активов, от выбытия долгосрочных материальных и финансовых активов, доходы в виде дивидендов, в виде процентов, от долевого участия в других предприятиях, доходы от операций со связанными сторонами.

Доходы от финансовой деятельности – доходы в виде роялти, доходы от финансируемой аренды долгосрочных материальных активов, от курсовых валютных разниц, доходы от безвозмездно поступивших активов, в виде государственных дотаций и др.

К чрезвычайным доходам относятся компенсации, полученные от государственных органов, страховые возмещения и др.

Доход признаётся на основе метода начисления в том отчётном периоде, в котором он заработан, независимо от поступления денег. Но должна быть уверенность, что экономические выгоды будут получены и наличие возможности достоверно определять сумму дохода.

Сумма полученных доходов влияет на устойчивость финансового положения предприятия, состояние текущих активов, величину прибыли, своевременность расчёта с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, рабочими и служащими, и др. Поэтому предприятие постоянно должно осуществлять контроль объёма продаж, так как продажа продукции и услуг дают основную долю доходов предприятия.

В то же время при работе в рыночных условиях предприятия должны уделять большое внимание финансовой деятельности. Очень многие зарубежные фирмы стараются рационально использовать свои свободные ресурсы для получения прибыли. Эти средства инвестируют в ценные бумаги, на депозиты и т.д.

3. Бюджет доходов и расходов.

В процессе хозяйственной деятельности предприятие должно постоянно осуществлять оперативный контроль за затратами и расходами, а также доходами. Это позволяет влиять на их уровень, охватывая многие стороны деятельности предприятия,: обеспечение сохранности материальных и финансовых ресурсов и экономное их использование, определение приемлемых цен и тарифов на покупаемую и продаваемую продукцию, соблюдения разумных пределов численности персонала, увязки уровня оплаты труда каждого работника с его вкладом в результаты работы предприятия; выбор наиболее выгодных направлений инвестиций и т. д.

С этой целью на предприятии должно осуществляться бюджетирование.

Бюджетирование – это процесс определения действий (операций), которые должны быть выполнены в будущем, и оформление их в виде системы бюджетов. В международной практике термин «Бюджет» близок к такому понятию, как «смета».

Процесс составления сводного (генерального) бюджета в основном совпадает с процессом составления техпромфинплана.

Бюджет представляет собой прогноз будущих финансовых операций. Он является ключевым инструментом системы управленческого контроля. Бюджеты разрабатываются в целом по предприятию и по подразделениям. Генеральный (сводный) бюджет предприятия состоит из операционного и финансового бюджетов.

Операционный бюджет (периодический, текущий) включает в себя прогноз финансовых результатов, который формируется на основе бюджета продаж, бюджета производства, бюджета закупок и использования сырья и материалов, бюджета прямых затрат на оплату труда, косвенных производственных затрат, коммерческих, общих административных, других операционных расходов, других операционных доходов.

Отправной точкой в процессе бюджетирования является составление бюджета продаж. Этот бюджет составляется на основе прогноза продаж.

Объём продаж определяют путём умножения количества планируемых к продаже единиц изделий на цену единицы изделия. Общая сумма составит объём доходов от реализации продукции (услуг).

После расчёта объёма продаж рассчитывают объём производства в натуральном выражении. Объём производства = объём продаж + прогнозируемый запас готовой продукции на конец периода – запас готовой продукции на начало периода.

На основании бюджета производства составляется бюджет прямых материальных затрат.

Для расчёта стоимости и использования каждого вида сырья и материалов применяют следующие формулы.

Стоимость использования материалов = объём производства \* расход материалов на единицу продукции \* цена за единицу материала; или стоимость использования материалов (прямые материальные затраты) = объём производства \* стоимость материалов на единицу продукции.

Далее рассчитывают бюджет прямых затрат на оплату труда для чего, объём производства \* на прямые затраты на оплату труда на единицу изделия.

Бюджет косвенных производственных затрат представляют собой детализированный план предполагаемых производственных затрат, связанных с обслуживанием и управлением производственных подразделений, необходимых для выполнения производственной программы в бюджетном периоде, но отличных от прямых материальных затрат и затрат на оплату труда.

Целью этого бюджета является интегрировать все бюджеты общепроизводственных затрат, разработанных менеджерами и аккумулируя эту информацию, вычислить нормативы распределения этих затрат по видам продукции.

Бюджет себестоимости готовой продукции составляется по данным предшествующих бюджетов.

Для расчёта используется следующая формула:

Себестоимость готовой продукции = прямые материальные затраты + прямые затраты на оплату труда + косвенные производственные затраты + изменения незавершенного производства.

В основе составления бюджета себестоимости продаж лежит следующая формула: себестоимость продаж = остаток готовой продукции по себестоимости на начало периода + себестоимость произведённой в бюджетном периоде готовой продукции – остаток готовой продукции на конец бюджетного периода (по себестоимости).

Бюджет других операционных доходов представляет собой план операционных доходов, не связанных с продажей продукции и не относящихся к инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Состав этих расходов определяется в НСБУ 18 «Доход».

Далее составляется бюджет коммерческих, бюджет общих и административных расходов, бюджет других операционных расходов в бюджетном периоде.

В состав этих расходов определён в НСБУ 3 «Состав затрат и расходов предприятия».

После составления всех этих бюджетов составляется бюджет прибылей убытков (прогноз финансовых результатов)

4.Прибыль предприятия, её формирование и распределение.

.

Прибыль – денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда.

Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части – заработная плата и чистый доход. Чистый доход принимает форму прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с расходами на производство и реализацию продукции. .

Финансовый результат может быть прибыль, убыток или выручка равна себестоимости.

Убыток ставит предприятие в крайне сложное положение.

Прибыль выполняет следующие функции:

1. Прибыль характеризует экономический эффект и отражает конечный финансовый результат;

2. Прибыль обладает стимулирующей функцией. Она является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия;

3. Прибыль является важнейшим из источников расширенного воспроизводства и источником формирования бюджетов разных уровней;

4. Прибыль и убыток сигналы для предпринимателей по направлению дальнейшей деятельности.

Прибыль – важнейший показатель деятельности предприятия.

На основании ранее рассмотренных бюджетов на предприятии рассчитывается бюджет прибылей/убытков (финансовых результатов).

Формирование прибыли строится по следующей схеме:

1. Валовая прибыль (убыток) = объём продаж – себестоимость продукции.
2. Прибыль (убыток) от операционной деятельности = валовая прибыль + другие операционные доходы – коммерческие расходы – общие и административные расходы – другие операционные расходы.
3. Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности = доходы от инвестиционной деятельности – расходы по инвестиционной деятельности.
4. Прибыль (убыток) от финансовой деятельности = доходы от финансовой деятельности – расходы по финансовой деятельности.
5. Прибыль (убыток) от финансово хозяйственной деятельности = прибыль (убыток) от операционной деятельности + прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности + прибыль (убыток) от финансовой деятельности.
6. Чрезвычайная прибыль (убыток) = чрезвычайные доходы – чрезвычайные убытки.
7. Прибыль (убыток) отчётного периода до налогообложения = прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности + чрезвычайные прибыль (убыток).
8. Чистая прибыль (убыток) = прибыль (убыток) отчётного периода до налогообложения – расходы (экономия) по подоходному налогу.

Оставшаяся у предприятия чистая прибыль расходуется на накопление и потребление.

Формирование прибыли предприятия можно представлено на схеме 4.1.

В настоящее время создан единый механизм распределения прибыли предприятия, независимо от форм собственности. Основными направлениями использования прибыли является:

1. платежи в бюджет;

2. прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;

3. выплаты собственникам.

В бюджет выплачивается подоходный налог из прибыли. За счёт прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, создаются фонды накопления и

Валовая прибыль (убыток)= объём продаж – себесто-имость продаж

Другие операционные доходы

Коммерческие расходы

Общие и админи-стративные расходы

Другие операционные расходы

Результат от операционной деятельности прибыль(убыток)

Результат от инвестиционной деятельности прибыль(убыток)

Результат от финансовой деятельности прибыль(убыток)

Результат от финнансово-хозя-йственной деяте-льности

Чрезвычайный результат прибыль(убыток)

Прибыль(убыток)

отчётного периода

до налогообло-

жения

Расходы(экономия) по подоходному налогу

Чистая прибыль (убыток)

+

\_

\_

\_

\_

=

=

+

+

=

+

\_

=

+

=

Рис. 4.1 Формирование прибыли предприятия.

потребления. Собственникам выплачивается часть прибыли в виде дивидендов.

Прибыль – источник расширенного воспроизводства и обеспечения других внутрихозяйственных потребностей - для материального стимулирования работников, удовлетворения социальных запросов.

При распределении прибыли необходимо сочетать интересы предприятия, общества и работников.

Основные принципы:

1. первоочерёдное выполнение финансовых обязательств перед государством.
2. максимальное удовлетворение потребностей расширенного воспроизводства.
3. использование прибыли на материальное поощрение работников.
4. направление прибыли на социально культурные мероприятия.
5. обеспечение дивидендных выплат собственникам

Порядок распределения прибыли фиксируется в Уставе и определяется положением, которое разрабатывается и утверждается руководящими органами предприятия.

Предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать: фонды накопления (фонд развития производства или производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения, социально-культурных мероприятий).

Схема распределения прибыли акционерного общества представлена на рисунке 4.2.

Прибыль до налогообложения

Прибыль необлагаемая налогом

Прибыль, облагаемая налогом

Чистая прибыль

Резервный фонд

Фонд

накопления

Фонд потребления

Социальные нужды

Благотворительные цели

тантьема

% по облигациям

Дивиденды по привилегированным акциям

Дивиденды по обыкновенным акциям

Рис.4.2 Распределение прибыли акционерного общества

5. Показатели рентабельности.

Являясь абсолютным показателем прибыль не может полностью характеризовать финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия, поэтому для определения эффективности используют показатели рентабельности относительными характеристиками, отражающими уровень прибыльности относительно определенной базы.

Различают 2 группы коэффициентов рентабельности:

* 1. рентабельность инвестиций (капитала) – базисными показателями здесь являются стоимость ресурсов (активов, собственного капитала);
  2. рентабельность продаж – базисным показателем здесь является объём продаж.

Рентабельность инвестиций характеризует использование

находящихся в распоряжении предприятия ресурсов. С позиции предприятия обобщающим показателем ресурсов используется средняя величина активов. В этом случае рассчитывается экономическая рентабельность, которая отражает обобщающий результат предприятия в части эффективного использования своего имущества.

Экономическая рентабельность = прибыль до налогообложения/активы. Значение этого показателя для РМ должно быть не ниже 10-15%

С точки зрения собственников предприятия рассчитывается финансовая рентабельность, где за базу берут собственный капитал. Этот показатель характеризует эффективность использования капитала, вложенного собственниками. Данный показатель рассчитывается по формуле:

Рентабельность собственного капитала (ROE) = чистая прибыль/собственный капитал.

Также рассчитывается рентабельность инвестиций или доход на

вложенный капитал.

Рентабельность инвестиций (ROI) =чистая прибыль/активы.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

Для расчета данных показателей используют различные показатели прибыли – валовую, операционную, прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

Валовая рентабельность = валовая прибыль/объём продаж.

Этот показатель показывает долю валовой прибыли в продажах.

Операционная рентабельность = операционная прибыль/объём продаж.

Рентабельность продаж = чистая прибыль/объём продаж.

. 6. Влияние инфляции на финансовые результаты.

Инфляция это процесс обесценения бумажных денег и безналичных денежных средств, неразменных на золото, который возникает в результате переполнения каналов обращения бумажных денег. Покупательная способность денег падает из-за превышения потребности в них.

Инфляцию классифицируют по годовым темпам изменения цен. В этой связи выделяют следующие группы инфляции (таб. 6.1 ).

Таблица 6.1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Изменение цен за год, % | Индекс инфляции за год (разы) | Название группы инфляции |
| До 1 | !,01 | Низкая инфляция |
| До 10 | 1,1 | Ползучая инфляция |
| До 100 | 2 | Галопирующая инфляция |
| До 1000 | 11 | Гиперинфляция |
| До 10000 и более | 101 | Суперинфляция |

Низкая инфляция считается допустимой и даже полезной, так как

способствует росту активности владельцев денег, побуждая их вкладывать деньги в прибыльные мероприятия.

Высокая инфляция отрицательно влияет на производство и

дестабилизирует финансовое положение предприятия.

Инфляция обесценивает все доходы и поступления предприятия. Любая

задержка в оплате ведет к тому, что предприятие получает лишь часть причитающейся суммы.

Инфляция ведет к неоправданному росту потребности в оборотных

средствах. Это связано с тем, что затраты в себестоимости учитываются по ценам предыдущего периода, а возмещение реальных расходов - в текущем периоде.

Инфляция искажает реальную стоимость капитала предприятия.

Финансовые отчеты предприятий о результатах деятельности, финансовом состоянии и использовании прибыли могут оказаться источником необъективной информации, так как различные элементы баланса теряют свою стоимость с различной скоростью. Так, денежная наличность и дебиторская задолженность в связи с инфляцией теряют свою стоимость и ведут к убыткам предприятия на сумму снижения покупательной способности долговых денег. И, наоборот, предприятия, увеличивающие свою кредиторскую задолженность, извлекают из этого выгоду, потому что расплачиваются по своим обязательствам деньгами со сниженной покупательной способностью.

Инфляция затрудняет как расширенное, так и простое воспроизводство.

Средства производства приобретаются в предшествующие периоды, когда покупательная способность денег была выше. Перенос стоимости этих активов на готовый продукт (амортизация и текущие затраты на производство) осуществляются в текущем периоде, то есть запаздывают во времени и, таким образом, по заниженной стоимости. Чем продолжительней производственный цикл, тем ниже перенесенная стоимость, тем «худее» источник накоплений предприятий на финансирование развития производства (инвестиций) за счет амортизации.

Наряду с этим текущие затраты и амортизация основных средств,

исчисленные по более высокой покупательной способности, для определения финансовых результатов вычитаются из поступлений (выручки от реализации) за текущий период, оцениваемый по более низкой покупательной способности денег. Итогом этого является то, что предприятие платит больше налога, и сокращаются источники финансирования предприятия.

Объективно оценить финансовые результаты и финансовое состояние предприятия можно с учетом поправки на инфляцию:

Сумма=====================

Анализ влияния инфляции на финансовый результат от продаж можно осуществить по этапам:

* 1. Влияние инфляции на стоимость продукции.

Для этого делим стоимость продукции отчетного периода по ценам отчетного периода на стоимость продукции отчетного периода по ценам базисного периода. Дробь характеризует индекс цен на продукцию, а разница между числителем и знаменателем дроби – абсолютное приращение выручки от продаж из-за изменения цен. Это означает увеличение прибыли за счет увеличения цен.

* 1. Влияние инфляции на стоимость закупаемых предметов труда.

Для этого необходимо стоимость закупленных материалов в отчетном периоде по ценам отчетного периода разделить на стоимость закупленных материалов в отчетном периоде по ценам базисного периода, то есть индекс цен на материалы. Разница между числителем и знаменателем покажет приращение стоимости затраченных предметов труда из-за изменения цен. В результате прибыль уменьшится за счет завышения себестоимости.

* 1. Влияние инфляции на трудовые затраты.

Здесь также делим общий фонд оплаты труда с начислениями на условный фонд оплаты труда с начислениями по затратам труда отчетного периода, но по расценкам труда базового периода. Разница между числителем и знаменателем дает приращение стоимости трудовых услуг из-за инфляции, что снижает прибыль.

1. Влияние инфляции на размер амортизации.

Для определения влияния данного фактора на прибыль нужно:

Переоценить основные средства по ценам отчетного периода. Затем по средней норме амортизации определить сумму амортизации по переоцененным основным средствам (ставим в числитель) и величину амортизации , которая была бы до переоценки (ставим в знаменатель). Разница между числителем и знаменателем это приращение суммы амортизации из-за изменения цен на основные средства. Это означает уменьшение прибыли за счет завышения себестоимости по амортизации.

5. Общее влияние на прибыль инфляции определяется вычитанием

из результата по первому этапу результатов завышения себестоимости по 2,3,4 этапам.

1. Максимизация прибыли.

Анализ взаимосвязи между затратами, объёмом производства (продаж) и прибылью является мощным инструментом управления, который позволяет менеджерам принимать экономически обоснованные решения по планированию и осуществлять контроль за поведением затрат и расходов в течение краткосрочного периода.

Сущность данного анализа заключается в установлении того, как изменения в объёме продаж влияют на изменение в затратах, расходах и прибыли. Управленческие модели, основанные на изучении этой взаимосвязи, иногда трактуются более узко, как анализ безубыточности производства.

Анализ безубыточности производства предполагает, что затраты и расходы предприятия делятся на переменные и постоянные.

Данный анализ сводится к определению точки безубыточности (порога рентабельности).

Точка безубыточности – это тот объём продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытков.

Для расчёта точки безубыточности в условиях производства одного вида продукции применяется 3 метода: уравнения, маржинального дохода и графического изображения.

Точка безубыточности может быть выражена в натуральных и денежных единицах.

Метод уравнения.

Объём продаж = переменные затраты и расходы + постоянные затраты и расходы + прибыль.

Поскольку прибыль в точке безубыточности равна нулю, то:

Объём продаж = переменные затраты и расходы + постоянные затраты и расходы,

или цена за единицу *x* количество единиц = (переменные затраты и расходы на единицу *x* количество единиц) +постоянные затраты и расходы.

Исходя из этого уравнения, можно определить продажи в натуральных единицах *x*:

точка безубыточности (единиц продукции)= постоянные затраты и расходы /цена за единицу – переменные затраты на единицу.

Метод маржинального дохода

Маржинальный доход = доходы от продаж - переменные затраты и расходы.

Маржинальный доход – постоянные затраты и расходы = прибыль.

В точке безубыточности:

Маржинальный доход на единицу продукции *x* объём продаж (единицы продукции) = постоянные затраты;

Отсюда:

Точка безубыточности (единиц продукции) = постоянные затраты и расходы /маржинальный доход на единицу продукции.

Маржинальный доход на единицу продукции = продажная цена на единицу – переменные затраты и расходы на единицу.

Для расчёта точки безубыточности в денежном выражении преобразуем следующую формулу:

Точка безубыточности (единиц продаж) =точка безубыточности в денежном выражении / продажная цена за единицу.

В данную формулу вместо показателя «точка безубыточности» подставим формулу.

Постоянные затраты и расходы: маржинальный доход на единицу = точка безубыточности в денежном выражении /продажная цена за единицу.

Отсюда:

Точка безубыточности в денежном выражении = постоянные затраты и расходы /(маржинальный доход за единицу продукции / продажная цена за единицу продукции)

Знаменатель этой дроби называют нормой маржинального дохода, которая выражается в %. Норма маржинального дохода – это отношение маржинального дохода на единицу продукции к её продажной цене или маржинального дохода в целом к общему объёму продаж. Таким образом:

Точка безубыточности =постоянные затраты и расходы:/норма маржинального дохода.

Анализ безубыточности можно осуществить и с помощью графиков взаимосвязи.

В предпринимательской деятельности анализ точки безубыточности служит основой для планирования желаемой прибыли.

Для различных альтернативных планов производства менеджер может рассчитать соответствующий объём продаж, необходимый для получения желаемой величины прибыли по формуле:

Объём продаж, необходимый для получения желаемый прибыли (единиц продукции) = постоянные затраты и расходы + желаемая прибыль / маржинальный доход единицы продукции.

Объём продаж, необходимый для получения желаемый прибыли (в денежном выражении) = .

Анализ взаимосвязи «объём затрат - прибыль» используется менеджерами также и для определения влияния изменения переменных, постоянных затрат и расходов, дохода от продаж на величину финансового результата (прибыль/убыток)

Решение проблем максимизации или прироста прибыли зависит от сокращения тех или иных затрат и расходов. При решении этих взаимосвязанных задач выявляется степень чувствительности прибыли к изменению дохода от продаж. Для изменения степени чувствительности прибыли используют показатель производственного (операционного) рычага.

Эффект производственного рычага заключается в том, что любое изменение дохода от продаж приводит к более сильному изменению прибыли Чаще всего операционный рычаг определяют как отношение маржинального дохода к прибыли.

Он показывает, на сколько процентов изменяется прибыль при изменении дохода от продаж на один процент.

Эффект производственного рычага при любом методе расчёта зависит от относительной величины постоянных затрат и расходов.

Чем выше уровень постоянных расходов, тем выше уровень ожидаемого рычага.

Для предприятий с высоким уровнем операционного рычага даже незначительные изменения дохода от продаж может привести к существенному изменению прибыли. Такие предприятия являются рисковыми.

В условиях экономической нестабильности каждый процент снижения дохода от продаж может привести к существенному падению прибыли вплоть до убытков.

Задачи для самостоятельного решения

Задача №1

Определить на основании приведенных данных валовую прибыль, валовую рентабельность, порог рентабельности и рентабельность собственного капитала и активов.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма (тыс. леев) |
| Объём продаж | 26700 |
| Себестоимость продаж | 19350 |
| В том числе:  а) переменные затраты | 12250 |
| б) постоянные затраты |  |
| Валовая прибыль |  |
| Прибыль до налогообложения | 2520 |
| Чистая прибыль | 2030 |
| Всего активы | 26700 |
| Собственный капитал | 15800 |

Задача №2

Рассчитать валовую прибыль, результат от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, а также прибыль до налогообложения и чистую прибыль о следующим данным:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Показатели | Сумма (тыс. леев) |
|  | Доходы |  |
| 1 | Продажа продукции | 12300 |
| 2 | Продажа услуг | 700 |
| 3 | Продажа текущих активов | 250 |
| 4 | Продажа основных средств | 45 |
| 5 | Дивиденды полученные | 20 |
| 6 | Положительные курсовые валютные разницы | 4 |
| 7. | Проценты по депозитам | 6 |
|  | Расходы |  |
| 1 | Прямые материальные затраты | 5300 |
| 2 | Затраты на оплату труда рабочим | 1200 |
| 3 | Косвенные производственные затраты | 1890 |
| 4 | Маркетинговые исследования | 65 |
| 5 | Транспортировка продукции | 79 |
| 6 | Общие и административные расходы | 350 |
| 7 | Проценты за кредит | 270 |
| 8 | Уплаченные штрафы, пени | 10 |
| 9 | Оплата финансируемой аренды | 62 |
| 10 | Расходы по выбытию основных средств | 15 |

Задача №3

Рассчитать объём продаж, себестоимость продаж, другие операционные доходы и расходы, коммерческие расходы, общие и административные расходы, валовую прибыль и прибыль от операционной деятельности по следующим данным:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Показатели | Сумма (тыс. леев) |
|  | Доходы |  |
| 1 | Продажа продукции |  |
| 2 | Продажа услуг |  |
| 3 | Продажа текущих активов |  |
| 4 | Продажа основных средств |  |
| 5 | Дивиденды полученные |  |
| 6 | Положительные курсовые валютные разницы |  |
| 7 | Штрафы полученные |  |
| 8 | Проценты по депозитам |  |
| 9 | Возмещение материального ущерба |  |
|  | Расходы |  |
| 1 | Прямые материальные затраты |  |
| 2 | Затраты на оплату труда рабочим с отчислениями |  |
| 3 | Косвенные производственные затраты |  |
| 4 | Маркетинговые исследования |  |
| 5 | Транспортировка продукции |  |
| 6 | Зарплата управленческого персонала с отчислениями |  |
| 7 | Проценты за кредит |  |
| 8 | Уплаченные штрафы, пени |  |
| 9 | Оплата финансируемой аренды |  |
| 10 | Износ и содержание основных средств общехозяйственного назначения |  |
| 11 | Расходы по гарантийному обслуживанию |  |
| 12 | Расходы на подготовку кадров |  |
| 13 | Расходы на командировки управленческого персонала |  |
| 14 | Представительские расходы |  |
| 15 | Потери от брака |  |

Задача №4

Определить себестоимость продаж по следующим данным:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма тыс. леев |
| 1 | Готовая продукция на начало периода |  |
| 2 | Незавершённое производство на начало периода |  |
| 3 | Прямые материальные затраты |  |
|  | а/основные материалы на начало периода; |  |
|  | б/закупка основных материалов; |  |
|  | в/основные материалы на конец периода; |  |
|  | г/ стоимость израсходованных материалов. |  |
| 4 | Прямые затраты на оплату труда рабочих с начислениями |  |
| 5 | Косвенные производственные затраты |  |
| 6 | Итого производственных затрат |  |
| 7 | Незавершенное производство на конец периода |  |
| 8 | Себестоимость произведенной продукции |  |
| 9 | Себестоимость продукции, готовой к продаже |  |
| 10 | Запасы продукции на конец периода |  |
| 11 | Себестоимость продаж |  |

Задача № 5

Определить прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда производственных рабочих, косвенные производственные затраты по следующим данным:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма тыс. леев |
| 1 | Затраты на оплату труда производственных рабочих |  |
| 2 | Отчисления на социальное и медицинское страхование |  |
| 3 | Коммунальные услуги |  |
| 4 | Стоимость сырья и материалов |  |
| 5 | Оплата отпусков производственным рабочим |  |
| 6 | Аренда производственных помещений |  |
| 7 | Зарплата начальника цеха |  |
| 8 | Затраты на ремонт цеха |  |
| 9 | Затраты электроэнергии в производственных целях |  |
| 10 | Командировочные расходы работников цеха |  |
| 11 | Амортизация производственного оборудования |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Задача №6

Определить прямые материальные затраты и прямые затраты на оплату труда, и также постоянные и переменные затраты и себестоимость произведенной продукции по следующим данным:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма тыс. леев |
| 1 | Амортизация производственного оборудования |  |
| 2 | Отчисления на социальное и медицинское страхование |  |
| 3 | Командировочные расходы работников цеха |  |
| 4 | Стоимость сырья |  |
| 5 | Оплата отпусков производственным рабочим |  |
| 6 | Амортизация производственного оборудования |  |
| 7 | Зарплата начальника цеха |  |
| 8 | Затраты на ремонт цеха |  |
| 9 | Затраты электроэнергии в производственных целях |  |
| 10 | Коммунальные услуги |  |
| 11 | Стоимость комплектующих изделий |  |
| 12 | Охрана цеха |  |
| 13 |  |  |
|  |  |  |

Задача №7

Определить валовую прибыль результат от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности, прибыль до налогообложения и чистую прибыль.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма тыс. леев |
|  | Доходы |  |
| 1 | Продажа продукции |  |
| 2 | Продажа услуг |  |
| 3 | Продажа текущих активов, кроме готовой продукции |  |
| 4 | Дивиденды полученные |  |
| 5 | Выбытие долгосрочных материальных активов |  |
| 6 | Курсовые валютные разницы |  |
|  | Расходы |  |
| 1 | Прямые материальные затраты |  |
| 2 | Затраты на оплату производственных рабочих |  |
| 3 | Косвенные производственные затраты |  |
| 4 | Маркетинговые исследования |  |
| 5 | Транспортировка продукции с фабрики |  |
| 6 | Общие и административные расходы |  |
| 7 | Выплата процентов за кредит |  |
| 8 | Пени, штрафы, неустойки |  |
| 9 | Расходы по выбытию долгосрочных материальных активов |  |
| 10 |  |  |

Задача №8

Рассчитать экономическую, финансовую рентабельность, рентабельность продаж, валовую и операционную рентабельность

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма тыс. леев |
| 1 | Объём продаж |  |
| 2 | Себестоимость продаж |  |
| 3 | Валовая прибыль |  |
| 4 | Прибыль от операционной деятельности |  |
| 5 | Прибыль до налогообложения |  |
| 6 | Чистая прибыль |  |
| 7 | Собственный капитал |  |
| 8 | Активы, всего |  |
|  |  |  |

Задача №9

Определить необходимый объём выпуска продукции для того, чтобы получить прибыль в сумме 50,0 тыс. леев, если постоянные расходы составляют 900 тыс. леев, цена одного изделия 1500 леев, переменные расходы – 900 леев.

Литература:

Балабанов И., Основы финансового менеджмента, М. 1997г., стр. 39 – 58;

Белолипецкий, Финансы фирмы, М. 1998г. стр. 33 – 43, 74 – 93;

Бородина Е.И,, Финансы предприятий, М 1995г. стр. 21 – 37, 37 – 78;

Дамари К., Финансы и предпринимательство Ярославль, 1993г., стр. 79 – 81; Ковалёва А.М., Финансы фирмы, М. 2000г., стр63-101;

Колчина Н.В., Финансы предприятий, М 2000г. стр. 20 – 82;

Кобзарь Л.В. и др., Финансы предприятий, Кишинев, 2007, стр. 205-244.

Моляков Д. С. Финансы предприятий, М. 1997г. стр. 30 – 42, 65 – 70;

Моляков Д.С., Шохин, Теория финансов предприятия, М. 2000г., стр. 65 – 82;

Справочники финансиста предприятия, М. 1996г. стр. 60 – 84;

Стоянова Е.С., Финансовый менеджмент, М. 1999г., стр. 182 – 189, 235- 242;

ТигинянА.М., Л.В. Кобзарь, Финансы предприятий К– в, 1998г. стр. 96 – 180;

Финансовый менеджмент под редакцией Поляка М. 1997г. стр. 122 – 152;

Финансы, под редакцией А.М. Ковалёвой, М. 1998г. стр. 121 – 135, 142 – 152.. Шеремет А.Д., Финансы предприятий, М 2000г. стр. 109-135

**Лекция №9. Ценовая политика.**

1. Разработка политики цен.
2. Методы определения цен.

**1. Разработка политики цен.**

В условиях перехода к рынку потребность в глубоком изучении взаимосвязи и взаимозависимости ценообразования и финансово-кредитной системы приобретает большое значение в связи с необходимостью достижения и поддержания материально-денежной сбалансированности в развитии экономики.

В рыночном механизме цены и финансы выполняют как общие, так и специфические функции, присущие либо только ценам, либо только финансам. К общей функции цен и финансов относится, прежде всего, их взаимодействие в формировании и распределении чистого (национального) дохода общества. Тесной взаимосвязью характеризуется также и стимулирующая функция цен и финансов. Так, стимулирование или ограничение потребления определенных видов потребительских товаров происходит путем изменения розничных цен, что оказывает значительное влияние на размер финансовых ресурсов государства. При этом повышение розничных цен может, как показывает опыт, приводить и нередко приводит к снижению поступлений массы налоговых поступлений в бюджет, а снижение цен – к увеличению суммы поступлений в бюджет.

Уровень и структура цен, несмотря на свободу их формирования под влиянием рыночных факторов, во многом определяются финансовыми нормативами и потребностью в финансовых источниках для общества в целом и для каждого отдельного предприятия или фирмы. Так, налоги и другие налоговые платежи, которые являются доходами государства в целом и отдельных административно-территориальных образований, уплачиваются частично из себестоимости, частью из прибыли или являются прямой надбавкой к цене (НДС, акциз и т.д.). С другой стороны, полученная после реализации сумма цен представляет собой выручку и денежные накопления предприятия. Вместе с тем они являются источником указанных выше обязательных платежей и финансовых ресурсов предприятия.

Уровень и структура действующих цен определяют первичные доходы предприятия, на которые распадается выручка, зачисленная на его расчетный счет. Но уже на стадии обмена с помощью цен происходит процесс перераспределения доходов.

В процессе распределения выручки путем формирования различных денежных фондов предприятия и отчислений в бюджетную систему образуются вторичные доходы работников, самого предприятия и государства. Дальнейшее многократное перераспределение осуществляется путем расходования бюджетных средств и средств внебюджетных фондов, финансов предприятий и организаций производственной сферы.

Процесс перераспределения завершается формированием конечных доходов на стадии потребления с помощью цен на средства производства и потребительские товары.

Выработка ценовой политики предприятием имеет огромное значение, так как это одно из слагаемых финансового успеха предприятия.

Для разработки этой политики необходима информация о спросе на продукцию предприятия. Предприятие проводит исследования кривых спроса и предложения для определения равновесной цены.

Большое значение при определении ценовой политики имеет соотношение полезности и цены при помощи параметрических методов ценообразования:

1. метод удельной цены – определение цены нового изделия на основе расчета стоимости единицы основного параметра качества (мощность, производительность и т. д.). Цена на новую продукцию равна базовой цене, умноженной на соотношение значения основного параметра нового изделия и основного параметра базового изделия.
2. бальный метод – экспертная оценка значимости определенной совокупности параметров качества изделий (эстетические, соответствие моде и т. д.). Новая цена равна сумме баллов новой продукции умноженной на среднюю оценку одного балла.
3. метод основанный на регрессивном анализе – определение регрессивных уравнений зависимости цен от изменения качества.

При расчете объема производства предприятие выбирает такой объем производства, который обеспечит наибольшую прибыль.

Выпуск дополнительной единицы продукции увеличивает выручку и издержки. Если выпуск дополнительной единицы продукции прибавляет больше выручки, чем издержек, то есть предельная выручка больше предельных издержек, то прибыль предприятия будет увеличиваться. Наибольшую прибыль предприятие достигнет в случае максимальном сближении предельных издержек и предельной выручки (равновесная цена).

При разработке ценовой политики необходимо учитывать эластичность – то есть степень реакции одной величины на изменение другой (изменение объема спроса от изменения цены).

Существуют следующие виды эластичности спроса: эластичный, единичный, неэластичный. На разные товары уровень эластичности разный (если есть заменители, доля бюджета на приобретение данного товара уменьшается). Эластичность может быть по цене и доходу.

Налоговые изменения также влияют на ценовую политику. Предприниматели по разному реагируют на изменение в налоговом законодательстве (увеличение, уменьшение цены, оставление на прежнем уровне).

Большое значение имеет в разработке ценовой политики учет стадии жизненного цикла товара, а также тип рынка, на котором действует предприятие (чистая конкуренция, чистая монополия, монопольная конкуренция, олигополия).

Очень важным фактором при установлении цен имеет то, какие изделия мы собираемся продавать – новые или для сформировавшегося рынка.

Основными ценами для новых изделий могут быть:

1. «снятие сливок»;
2. цена за внедрение на рынок (более низкая);
3. «психологическая цена»;
4. цена лидера на рынке (ориентир на цены лидера);
5. цена с возмещением издержек производства (учет фактических издержек и нормы прибыли);
6. престижная цена (высокая цена престижного товара);

Для сформировавшегося рынка используют:

1. скользящая падающая цена на изделия и услуги по мере насыщения рынка;
2. долговременная цена (не меняется);
3. цена потребительского сегмента рынка (по потребителям);
4. эластичная (гибкая) цена (быстро реагирует на изменение спроса и предложения);
5. преимущественная цена (фирма занимает доминирующее значение на рынке и может снизить цену за счет объемов);
6. цена на изделия уже снятые с производства;
7. цена установленная ниже, чем у других фирм;
8. договорная цена – может быть ниже, чем обычная цена, при выполнении определенных условий (оптовая продажа и др.)
9. **Методы определения цен.**

Можно выделить 2 основных этапа ценообразовательного процесса на предприятии:

1. определение базовой цены, то есть цена без скидок, наценок, транспортных, страховых, сервисных компонентов и др.
2. определение цены со всеми компонентами, скидками, наценками.

Основные методы:

1. **метод полных издержек** – к полной сумме затрат (постоянных и переменных) добавляют сумму прибыли. Если за основу берется производственная себестоимость, то надбавка включает расходы на реализацию и административные расходы.
2. **метод стоимости изготовления** – к полной сумме затрат (на единицу товара) на сырье, материалы добавляют сумму (процент, норму прибыли) соответствующую собственному вкладу предприятия в формирование стоимости изделия.
3. **маржинальный метод** – к переменным затратам на единицу продукции добавляют сумму (процент), покрывающий затраты и обеспечивающий достаточную норму прибыли.
4. **метод рентабельности инвестиций –** должен обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств, к суммарным затратам добавляют сумму процента за кредит.
5. **методы маркетинговых оценок :**

* метод оценки реакции покупателя (выяснить цену, по которой покупатели согласны приобретать товар);
* метод сходной цены – ориентируется на повышение конкурентоспособности товара, а не на решении финансовых проблем;
* метод «предложения в темную» (участие в закупках государства).

При расчете цен широко используются надбавки. Они должны покрывать не только затраты, но и получение прибыли. Обычно надбавки устанавливают так, чтобы обеспечить рентабельность активов (экономическую рентабельность).

Существуют 2 способа исчисления наценок:

1. процент наценки на себестоимость;
2. процент наценки на цену реализации.

В розничной торговли часто применяют второй метод.



**цена реализации** =;****

**% наценки на основе цены реализации (%**) =;

**% наценки на с/с, %** = ;



Задачи для самостоятельного решения

Задача №1

Определить сумму НДС в торговом предприятии, если продано товаров, полученных по свободным ценам на сумму 140тыс. леев, по государственным регулируемым розничным ценам на 30тыс. леев.  
Торговая скидка 15%, торговая надбавка 30%, основная ставка НДС 20%.

Задача №2

Определить розничную цену 1 пачки сигарет с фильтром. Отпускная цена предприятия 2лея 30бан, акциз 1лей 20 бан, НДС 20% торговая надбавка 30%.

Задача №3

Определить сумму НДС по промышленному предприятию, если розничная стоимость товара 250 тыс. леев, торговая надбавка 30%, НДС 20%.

Задача №4

Получено торговой организацией товаров по свободным отпускным ценам на сумму 300 тыс. леев, по регулируемым розничным ценам 50 тыс. леев. Торговая надбавка30%, торговая скидка 15%. Определить сумму дохода предприятия и сумму НДС.

Задача №5

Предприятие производит электроплиты, реализуя их по 250 леев за штуку. Переменные издержки составляют 150 леев за штуку. Постоянные издержки 35000леев.

* 1. Начальник отдела сбыта предлагает снизить цену реализации на 20 леев и одновременно довести расходы на рекламу до15000 леев. В этом случае объём продаж увеличится на 50%.Стоит ли принять это предложение?
  2. Предлагается также снизить оптовую цену, чтобы стимулировать спрос и довести дополнительный объём продаж до 150 плит. Какую следует назначить цену на дополнительную продукцию, чтобы прибыль возросла на 3000 леев?

Задача №6

Предприятие изготавливает тарелки и продает их по 10 леев за штуку. Переменные расходы на единицу продукции 4 лея. Объём продаж 250тыс штук Постоянные издержки 975тыс. леев. Порог рентабельности преодолен Поступает предложение продать дополнительно 15000 тарелок по 7 леев. Выполнение этого заказа связано с увеличением постоянных расходов на 5000 леев. Стоит ли принять предложение?

Литература:

Э.А. Уткин «Цены, ценообразование, ценовая политика» М. 2000г.

Е.С. Стоянова «Финансовый менеджмент», М 1999г., стр. 264-307.

Г.В. Савицкая «Анализ хозяйственной деятельности предприятия», М. стр. 206-216.

Э.А. Уткин «Справочник финансиста», М. 1998г., стр. 387-394, 463-492.

Э.А. Уткин «Финансовый менеджмент», М. 1998г. стр. 106-140.

«Финансовое управление фирмой», под редакцией В.И. Поукока М. 1998г., стр. 19-22.

**Тема 10 Организация денежного обращения на предприятиях.**

1. Сущность, роль, основы организации денежного обращения на предприятиях.

2. Денежные средства и ликвидные ценные бумаги. Управление ими.

3.. Бюджет движения денежных средств на предприятиях.

4. Прогнозирование и управление поступлением денег и платежами.

5. Формы безналичных расчетов на предприятии.

* 1. Сущность, роль, основы организации денежного обращения на предприятии.

Организация денежного обращения на предприятии ― это составная

часть организации финансов, которая служит для обеспечения предприятия необходимым количеством денег для сохранения экономического сбалансирования. Превращение товара в деньги осуществляется наличным и безналичным путем.

Роль денежного обращения - служить основой развития любой экономики, представляя оптимальное количество денег для экономической сбалансированности.

Денежный оборот подразделяется на:

1. первичный;

2. вторичный.

***Первичный денежный оборот***подразделяется на: *прямое и косвенное финансирование*  *предприятия.*

При *прямом финансировании* экономические агенты приобретают источники финансирования непосредственно от физических и юридических лиц. Под *косвенным финансированием* предполагается использование специализированных финансовых организаций - посредников между теми, кто резервирует деньги и теми, кто их приобретает, так как они работают не только со своими деньгами, но и с заемными.

Вторичный денежный оборот связан с тем, что экономические агенты, которые не могли участвовать в первичном денежном обороте, могут приобрести ценные бумаги из вторичных денежных оборотов.

Рыночные денежные обязательства подразделяются на:

―Финансовые;

―Денежные.

Денежный рынок подразумевает продажу наличности, краткосрочных долговых обязательств и др.

На финансовом рынке оборачиваются долгосрочные ценные бумаги.

Вся совокупность финансовых отношений на предприятии обуславливает использование денег, денежных отношений. Для обеспечения непрерывности производства и реализации используются денежные средства для систематического восстановления и пополнения производственных запасов, производственных фондов, выплат зарплаты, производства расчетов с другими предприятиями, бюджетом и внебюджетными фондами и т.д. То есть, при наличии денежных средств совершается кругооборот средств на предприятии.

Движение денежных средств ― это все валовые поступления и платежи предприятия.

Поток(чистый) денежных средств ― это разница между поступившими и выплаченными денежными средствами за определенный период.

На предприятии может быть позитивный и негативный поток наличности.

Денежные потоки бывают от основной (текущей) деятельности, инвестиционной и финансовой.

Приток денежных средств от основной деятельности включает выручку за реализованную продукцию, оказанные услуги. Отток ― это оплата труда, оплата приобретенных товаров, оплата процентов, налогов.

Движение денежных средств от инвестиционной деятельности включает приобретение и продажу долгосрочных активов, нематериальных активов, получение дивидендов.

Движение денежных средств от финансовой деятельности включает поступление денег от выпуска и приобретения акций, а также получение и оплата займов, выплата дивидендов.

Поток денежных средств рассчитывается :

*―прямым методом;*

*―косвенным методом.*

При прямом методе используются данные бухгалтерского учета, а при косвенном за основу берут баланс и отчет о финансовых результатах.

При расчете прямым методом денежный поток рассчитывают на основе счетов денежных средств, определяют поступление и выплаты денежных средств без внутреннего перемещения их и рассчитывается денежный поток по видам деятельности.

При косвенном методе расчета денежного потока за основу берут сумму полученной прибыли и амортизационных отчислений и корректируют ее на сумму увеличения или уменьшения статей актива (сырье, материалы, дебиторская задолженность, долгосрочные активы) и статей пассива (обязательств). Увеличение статей актива уменьшает потоки денежных средств, уменьшение – увеличивает, а увеличение статей пассива - увеличивает потоки денежных средств, а уменьшение - уменьшает.

* 1. Денежные средства и ликвидные ценные бумаги. Управление ими.

В процессе кругооборота оборотные средства постоянно меняют свою функциональную форму и в результате реализации готовой продукции превращаются в денежные средства. Денежные средства предприятия хранятся на счетах в банках, частично, в кассе предприятия.

Денежные средства – наиболее ликвидные активы и долго не задерживаются на данной стадии кругооборота. Однако в определенном размере они должны постоянно присутствовать в составе оборотных средств, иначе предприятие может быть признано неплатежеспособным.

Таким образом, первоочередной задачей управления денежными потоками (разница между притоком и оттоком денежных средств) является обеспечение ликвидности. Вместе с тем омертвление финансовых ресурсов в виде денежных средств связано с определенными потерями. Их можно оценить размером упущенной выгоды в каком-нибудь инвестиционном проекте. Поэтому при распределении средств следует учитывать два взаимоисключающих обстоятельства: поддержание ликвидности и обеспечение рентабельности предприятия. Финансовый менеджер должен найти и поддерживать изменяемый баланс между рентабельностью и ликвидностью.

С этой целью возникает необходимость определения минимально необходимой потребности в денежных средствах на предприятии. Эту потребность можно определить по формуле:

1. , где

ПР*да* – объем платежного оборота по текущему году в прошлом периоде.

О*да* – Оборачиваемость денежных активов (оборотов).

Пример: За прошедший год объем платежного оборота 30 млн. леев, оборачиваемость в отчетном году – 24 оборота.

ДАмин= 30/24 = 1,25 млн. л.

Оптимальные остатки денежных средств можно определить **по**

**модели Баумоля:**

* минимальный остаток принимается нулевым;
* оптимальный (максимальный) определяем по формуле:



ДА*макс* – оптимальный остаток денежных средств;

Рк – средняя сумма расходов по обслуживанию одной операции с краткосрочными финансовыми вложениями;

О*да* – общий расход денежных средств в плановом периоде;

СПкфв – ставка процентов по краткосрочным финансовым вложениям.

По этой модели средний остаток планируют как половину оптимального.

**Модель Миллера-Орра:**

* 1. Минимальный остаток определяется в размере минимального их резерва в отчетном периоде;
  2. Оптимальный остаток определяют по формуле:

,

 - сумма максимальных отклонений от среднего остатка в отчетном периоде.

Максимальный остаток денежных активов – трехкратный размер оптимального.

Средний остаток денежных средств рассчитывается из *min и max.*

Для того, чтобы поддерживать остаток денежных средств на определенном уровне, используют различные подходы – вложения в краткосрочные инвестиции (например, о –счет по договору с банком) и др.

Управление денежными средствами осуществляется с помощью прогнозирования денежных потоков.

Денежные потоки предприятия группируются по трем видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Наиболее важными являются денежные потоки от текущей деятельности предприятия. Это свидетельство его финансовой устойчивости. Он означает, что поступлений от текущей деятельности достаточно не только для простого, но и расширенного воспроизводства.

Если предприятие погашает свои долги и приобретает имущество за счет положительных потоков от текущей деятельности, оно имеет более высокий кредитный рейтинг и является финансово более стабильным.

Анализ и управление денежными потоками позволяют определить его оптимальный уровень, способность предприятия рассчитаться по своим текущим обязательствам и осуществлять инвестиционную деятельность.

2. Бюджет движения денежных средств на предприятии.

Процесс бюджетирования на предприятии объединяет работу по составлению оперативного, финансового и общего бюджетов, управлению и контролю выполнения бюджетных показателей.

Бюджет ― это количественные воплощение плана, характеризующее доходы и расходы за определенный период, и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданных планом целей.

Роль бюджета ― основа для контроля и оценки эффективности деятельности предприятия. Бюджеты подразделяются на операционные и финансовые.

Бюджет продаж является отправной точкой всего процесса бюджетирования. На основе оперативных бюджетов составляется бюджетный отчет о прибылях и убытках.

Финансовый бюджет ― это план, в котором отражаются объем и структура предполагаемых источников средств и планируемые направления их использования.

Финансовый бюджет состоит из бюджета денежных средств, бюджета капитальных вложений и бюджетного баланса.

Бюджет движения денежных средств ― это план денежных поступлений и платежей. При расчете бюджета движения денежных средств важно определить время фактических поступлений и платежей, а не время исполнения хозяйственных операций.

Этот бюджет показывает ожидаемое бюджетное сальдо по денежным средствам и финансовое положение предприятия на каждый период. Таким образом, могут быть запланированы и учтены периоды наибольшего и наименьшего наличия денежных средств, проанализированы эффективность использования средств и платежеспособность предприятия.

Как уже отмечалось, денежные потоки бывают от основной, инвестиционной и финансовой деятельности. Приоритетное значение имеют денежные потоки от основной деятельности. Положительный поток от операционной деятельности - первостепенное условие успешной деятельности предприятия. Он обозначает, что денежных поступлений достаточно не только для простого, но и расширенного воспроизводства.

Предприятия, имеющие отрицательный денежный поток от основной деятельности, вынуждены прибегать к заимствованию, продаже имущества и сокращению производства. Если такая тенденция сохраняется, то это прямой путь к банкротству.

3. Прогнозирование и управление поступлением денег и платежами.

Одно из направлений управления финансами предприятий ― эффективное управление потоками денежных средств. Полная оценка финансового состояния невозможна без анализа потоков денежных средств. Поэтому особое значение для оценки финансового состояния предприятия приобретает отчет о движении денежных средств, составленный на основе метода потока денежных средств. Этот метод дает возможность оценить будущее поступление денег, проанализировать способность фирмы погасить свою краткосрочную задолженность и выплатить дивиденды, оценить необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Управление денежными потоками включает анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджета денежных средств.

Управление казначейством или денежными потоками, возникающими в процессе деятельности предприятия, включает:

-управление текущими активами;

-управление источниками финансирования текущих активов,

-управление вложениями на краткосрочный период.

Управление денежными потоками, связано с инвестиционной и финансовой деятельностью, с инвестированием в основные фонды, их продажей, выпуском ценных бумаг, выплатой дивидендов.

Значимость денежных средств определяется тем, что между поступлениями денег и оплатой счетов имеется временной лаг, и поэтому нужно иметь свободные денежные средства для непредвиденных платежей, по спекулятивным соображениям. Наличие денежных средств обычно связывается с прибылью. Но, оказывается, и прибыльное предприятие может страдать от отсутствия денег (неплатежи, быстрый рост производств). Поэтому так важно прогнозирование поступлений и расходования денег

Прогнозирование денежных потоков состоит из следующих этапов:

1.Прогнозирование денежных поступлений по видам деятельности по периодам;

* 1. Прогнозирование оттока денег по периодам;
  2. Расчет чистого денежного потока по периодам и определение излишка или недостатка денежных средств на конец периода;
  3. Определение потребности в краткосрочном кредите.

Планирование денежного потока осуществляется в виде баланса денежных поступлений и расходования денежных средств. Такой баланс составляется по месяцам и в целом за год.

Формы безналичных расчетов на предприятии.

.

Система расчетов предприятия представляет собой:

1) Наличные расчеты. Порядок ведения кассовых операций;

2) Безналичные расчеты и принципы их организации;

3) Порядок открытия предприятиями счетов в банках для осуществления расчетов;

4) Заключение договора банковского счета между банком и клиентом;

5) Формы безналичных расчетов.

Движение наличных денег на предприятии связано с необходимостью выплат и получением наличных денег. Эти операции оформляются приходными и расходными кассовыми ордерами. Выдачу зарплаты обычно оформляют на основе ведомости. Кассир ведет кассовую книгу по установленной форме, где отражает движение наличных денег. Ежедневно кассир составляет отчет о движении денег в кассе. Банки, обслуживающие предприятия, устанавливают лимит остатка денег в кассе по согласованию с предприятием. Предприятие выплачивает наличными деньгами зарплату, пособие по листам нетрудоспособности, командировочные расходы, стипендии и др. В настоящее время в РМ всё большее значение приобретают выплаты не через кассу, а по банковским карточкам.

Подавляющее большинство расчетов между фирмами осуществляется в безналичном порядке, путем перечисления средств со счета плательщика на счет их получателя, а также путем зачета взаимных требований.

Предпринимательские фирмы хранят свои денежные средства на счетах в банке.

Безналичные расчеты сокращают издержки обращения, так как здесь отпадает необходимость в перевозке и хранении денег. В РМ установлено в настоящее время ограничение на наличные расчеты ― не более 100000 лей.

Для того, чтобы открыть расчетный счет в банке, фирма предоставляет заявление, копии учредительных документов, заверенных нотариусом, свидетельство о регистрации фирмы, документ о постановке на учет в налоговой службе и органах статистики, карточку с образцами подписей руководителей и оттиском печати, заверенную нотариусом.

Фирма должна очень внимательно подойти к выбору банка. По этому вопросу существует очень много рекомендаций. Основными критериями являются величина уставного фонда банка, капитал банка, срок работы на финансовом рынке, наличие лицензии, рейтинговая оценка, соблюдение банками установленных нормативов и др. критерии.

Фирма может открыть расчетный счет, валютный счет, специальные счета, депозитный счет и другие. Открытие коммерческим банком счета клиенту и предоставление ему услуг по расчетно-кассовому обслуживанию осуществляется на основе договора банковского счета, заключенного между банком и клиентом. В нем отражается перечень услуг, оказываемых банком, взаимная ответственность сторон, размер комиссионного вознаграждения банку.

Основными принципами организации безналичных расчетов являются:

1) правовой режим осуществления безналичных расчетов;

2) наличие банковских счетов у фирм;

3) наличие свободы выбора форм безналичных расчетов;

4) наличие согласия плательщика на совершение платежа по его счету;

5) осуществление платежей с расчетного счета в пределах имеющихся на нем средств. При недостаточности средств на счете для удовлетворения всех предъявленных требований списание денежных средств осуществляется в очередности, установленной законодательством;

6) срочность платежа, т.е. плательщик должен осуществлять расчеты в сроки согласно заключенным договорам;

7) списание средств со счета плательщика осуществляется на основе первого экземпляра документа. Контроль всех участников безналичных расчетов за правильностью совершения расчетов;

8) принцип имущественной ответственности за соблюдение договорных условий (штрафы).

Безналичные расчеты осуществляются в различных формах. Формы расчетов - урегулированные законодательством способы исполнения через банк денежных обязательств предприятий.

В РМ действуют правила о безналичных расчетах в РМ, утвержденные на заседании Административного Совета, постановлением НБМ № 150 26 VI- 2003г.

Основными формами безналичных расчетов являются: расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, требованиями-поручениями, по инкассо.

Расчеты между клиентами иногородних банков осуществляются или через РКЦ (расчетно-кассовый центр) ЦБ, или через систему корреспондентских счетов. „ностро” и „лоро” (наш счет и ваш счет в банке). Расчеты между банками осуществляются при помощи авизо.

Платежными поручениями рассчитываются за товары и услуги, а также в порядке плановых платежей. Оплату можно произвести, если есть деньги на счете. Срок действия поручения 1 день (раньше 10 дней).

Аккредитивы ― это поручения банка покупателя иногороднему банку поставщика произвести оплату за отгруженный товар. Оплата производится на основе товаротранспортных документов на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении получателя.

После отгрузки продукции поставщик предоставляет в свой банк реестр счетов, отгрузочные и другие товаротранспортные документы. Банк производит оплату. При открытии аккредитива покупатель имеет право направить по месту нахождения поставщика своего представителя для акцепта реестра счетов. При этом он представляет паспорт, доверенность, командировочное удостоверение.

Аккредитивы бывают документарные и денежные. Документарные аккредитивы предназначены для получения денег, а документарные – для оплаты поставок товаров.

Документарные аккредитивы бывают депонированные и гарантированные.

Депонированный аккредитив означает то, что деньги списываются со счета покупателя и перечисляются в банк поставщика, а гарантированный ― деньги не перечисляются в банк поставщика, а расчет производится по корреспондентскому счету. Аккредитив может быть отзывным и безотзывным, т.е. отзывной аккредитив предполагает право покупателя отозвать его без уведомления поставщика. Аккредитивная форма расчетов довольно дорогостоящая. Высокий процент комиссии взимают банки. Кроме того, у покупателя отвлекаются на долгий срок денежные средства. Но он выгоден поставщику, так как гарантирует оплату поставки. В РМ в настоящее время аккредитивная форма не применяется.

Чековая форма расчетов предполагает использование расчетных чеков. При этой форме расчетов по заявлению фирмы банк выдает чековую книжку. Книжка выдается на определенный срок и общую сумму платежа. Они бывают лимитированные и нелимитированные.

Получение лимитированной книжки сопровождается депонированием суммы платежа на счет получателя книжки. Это делается по заявлению получателя книжки с предоставлением платежного поручения для депонирования средств на отдельном счете.

Нелимитированная книжка депонирования не предусматривает. В этом случае покрытием чека в банке являются средства на счете чекодателя. Расчет с поставщиком или исполнителем определенных услуг производится чеком. Чекодержатель сдает чек в банк в течение 10 дней. В настоящее время чековая форма расчетов в РМ не предусмотрена.

Расчеты требованием-поручением - это требование поставщика к покупателю оплатить на основе направленных ему, минуя банк, документов стоимости поставленной ему продукции или оказанных услуг.

Получатель денег направляет требование-поручение плательщику для акцепта и оплаты. Плательщик, получив документы, оформляет акцепт подписями и оттиском печати и представляет оформленный документ банку плательщика, который списывает сумму со счета плательщика и перечисляет его банку получателя, где она зачисляется на счет получателя.

Расчеты инкассовыми поручениями ― это списание денег со счета плательщика на основании исполнительных и приравненных к ним документов или в других случаях, когда действующие законодательные акты предусматривают такой порядок списания средств. Документами являются исполнительные листы судов, исполнительные надписи, учиненные нотариусом и др.

Списание производится со счета плательщика на основании инкассового поручения. На получателя возлагается ответственность за правильность взыскания денежных средств.

Для осуществления расчетов с казначейством в РМ используются платежные поручения казначейства и инкассовые поручения казначейства. Платежное поручение казначейства используется в расчетах, связанных с образованием доходов и распределением расходов госбюджета.

Инкассовые поручения казначейства используются в расчетах при списании денежных средств со счета налогоплательщика или государственного казначейства в бесспорном порядке на основании исполнительных документов.

В мировой практике существует большое разнообразие видов и форм безналичных расчетов. С середины 50-х г.г. ХХ века в банковском деле стали внедряться электронные формы расчетов.

В процессе чекового обращения возникают взаимные платежи между банками. Для осуществления взаимных зачетов требований банков созданы клиринговые (расчетные) палаты. Взаимозачет можно производить и между предприятиями. Для этого этим предприятиям открывают активно-пассивные счета.

В наше время используют кредитные карточки, дебитные карточки.

Межбанковские системы электронного перевода (ЧИПС, СВИФТ и др.) значительно повышает эффективность работы, увеличивает прибыль банков.

Важное значение имеет факторинг ― продажа платежных документов факторинговой компании.

В РМ согласно регламенту можно произвести взаимозачет путем составления акта, а перечислять только разницу в суммах задолженности.

РМ основными платежными документами являются:

1. платежное поручение

2. платежное поручение казначейства

3. акцептованное платежное поручение;

4. платежное требование-поручение;

5. ордер на перечисление;

6. инкассовое поручение;

7. инкассовое поручение казначейства.

Задача №1

Определить сможет ли предприятие обеспечить платежеспособность, если закупка сырья производится ежедневно, производственный цикл 1 день, выручка поступает на счет предприятия с лагом 1 день, расходы на единицу продукции 10 леев, цена 11 леев. Предполагается выпуск продукции в 1 день 10 единиц, во 2-ой – 15 единиц, 3-ий – 20 единиц, 4-ый – 24 единицы, 5-ый – 28 единиц. На начало периода на счете 200 леев.

Задача №2

Определить поступление наличными деньгами по месяцам 2-ого квартала, если программа сбыта торговой компании:

Февраль 40 тыс. леев

Март 60 тыс. леев

Апрель 50 тыс. леев

Май 60 тыс. леев

Июнь 60 тыс. леев.

Поступление денежных средств от продажи в кредит составляет 70% в месяц продажи, 20% в следующем месяце, 8% - в третьем месяце, и 2% неплатежи.

Определить Остаток дебиторской задолженности на конец квартала, если остаток дебиторской задолженности на начало квартала 20 тыс. леев.

Задача №3

Определить поступления денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также чистый поток денежных средств по предприятию по следующим данным:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий год | Отчетный год |
| Актив |  |  |
| 1.Долгосрочные активы | 30000 | 45000 |
| Основные средства | 35000 | 52000 |
| Амортизация | 5000 | 7000 |
| 2.Текущие активы | 20000 | 40000 |
| Денежные средства | 4000 | 8000 |
| Дебиторская задолженность | 6000 | 17000 |
| Производственные запасы | 7000 | 15000 |
| Краткосрочные инвестиции | 3000 |  |
| Итого | 50000 | 85000 |
| Пассив |  |  |
| 3.Собственный капитал | 35000 | 45000 |
| Акционерный капитал | 29000 | 36000 |
| Добавочный капитал | 1000 | 2000 |
| Нераспределенная прибыль | 5000 | 7000 |
| 4.Долгосрочные обязательства |  | 20000 |
| 5.Краткосрочные обязательства | 15000 | 20000 |
| Краткосрочные финансовые обязательства | 6000 | 5000 |
| Задолженность бюджету | 1000 | 2000 |
| Задолженность поставщикам | 7000 | 9000 |
| Задолженность по зарплате | 1000 | 4000 |
| Итого | 50000 | 85000 |
|  |  |  |

Чистая прибыль 3000 тыс. леев, дивиденды , выплаченные 1000 тыс. леев, краткосрочные инвестиции реализованы с прибылью в 100 тыс. леев и их стоимость 3100 тыс. леев.

Задача № 4

У предприятия потребность в наличных составляет 1000 тыс. леев в месяц. Ожидается, что наличные будут оплачиваться равномерно. Годовая процентная ставка 20%. Стоимость каждой операции займа или снятия денег со счета составляет 100 леев. Определить оптимальную сумму операции и среднюю величину кассового остатка по модели Баумоля.

Литература

― А.М. Ковалева, „Финансы фирмы” 2000, стр. 143-204;

― Е.С. Стоянова, „Финансовый менеджмент” М 1999, стр. 416-438;

― И. Балабанов, „Основы финансового менеджмента” М 1997, стр. 213-304;

― Справочники финансиста предприятия, М 1996, стр. 182-237;

― Финансовый менеджмент, под редакцией Поляка М. 1991, стр. 184-207;

― А.М. Тигинян, Л.В. Кобзарь, „Финансы предприятия” Кишинев 1998, стр. 180-230;

― Н.В. Колчина, „Финансы предприятия” М 2000, стр. 204-306;

― И.Т. Балабанов, „Основы финансового менеджмента” М 1995, стр. 213-262.

― Роберт Н. Хорт, „Финансовый менеджмент” М 1995,

― Финансовые управления фирмой, под редакцией Терехина М. 1998, стр. 44-59;

― Справочники финансиста предприятия, М. 1999, стр. 411-498.

\_Тема 11. Оценка предприятия

1. Понятие, необходимость и этапы оценки предприятия.
2. Принципы оценки предприятия.
3. Имущественный подход к оценке предприятия.
4. Методики в рамках доходного подхода к оценке предприятий.
5. Методики сравнительного подхода к оценке предприятия.

Проблема финансовой оценки предприятия возникает при разных обстоятельствах: обмен ценными бумагами между акционерами, эмиссия новых ценных бумаг, допуск ценных бумаг для котировки на бирже и другие операции предполагают необходимость оценки ценных бумаг, а значит и оценку предприятия. Кроме того, это необходимо при слиянии , поглощении компаний.

Оценка также интересует и самих финансистов предприятия для того, чтобы знать позицию предприятия в экономической жизни.

В практике оценки опираются чаще всего на смешанные формулы, применение которых очень распространено. Однако большинство этих формул предполагают некоторый компромисс между двумя концепциями предприятия.

**I. концепция (статичная) -** носит бухгалтерский характер. Она рассматривает предприятие как имущественный комплекс, состоящий из относительно независимых элементов, и стоимость предприятия – это сумма стоимостей этих элементов.

**II. концепция (динамичная)** носит экономический характер и исходит из финансовой теории. Предприятие – это комплекс инвестиций, стоимость которого равна стоимости ожидаемых доходов от него.

**Финансовая оценка** – это завершающий этап процесса диагностики и совокупной оценки предприятия, которую можно назвать стратегической. Это особенно проявляется, когда финансовая оценка производится в рамках деловых переговоров.

Стоимость предприятия определяется его положением среди конкурентов, качеством выпускаемой продукции, эффективностью производственной технологии, компетенцией персонала, качеством управления и т.д. Эти вопросы анализируют, прежде чем дать им оценку.

**Конкурентная диагностика** предполагает дать оценку, – какие рынки у предприятия, расширяются ли они, какая доля контролируется, какова структура его клиентуры, как его цены согласуются с ценами конкурентов.

**Технологическая диагностика** – какие существуют категории персонала (квалификация, возраст и т.д.), политика в области зарплаты, социальная политика (уровень зарплаты, социальные льготы, система продвижения по службе и т.д.), существует ли политика подготовки кадров, социальный климат (прогулы, текучесть кадров, конфликты) предприятия с социальными партнерами.

**Финансовая диагностика** – деловая активность, способность к самофинансированию, финансовое равновесие и т.д.

Изучение этих вопросов ставится залогом получения числового выражения оценки предприятия. Процесс оценки предприятия может быть различным хотя бы потому, что его может производить или продавец или покупатель. Они помечают границы внутри которых фиксируется цена.

Предприятие как имущественный комплекс состоит из элементов осязаемых – земля, недвижимость, оборудование, ликвидные средства, дебиторская и кредиторская задолженность и неосязаемых – известность, деловая репутация, техническая компетентность, качество управления. Общая стоимость предприятия может быть оценена как сумма стоимости его осязаемых и неосязаемых элементов.

Перечень осязаемых элементов находится в бухгалтерском балансе. На основе баланса формируется такие понятия, которые встречаются в оценочных формулах – чистые скоординированные активы, действительная стоимость постоянный капитал, необходимый для хозяйственной деятельности.

**Чистые активы** – это собственный капитал предприятия.

**Скорректированные активы** – это переоцененные активы, а также кредиторская задолженность.

**Скорректированные чистые активы (ANC)** равны - бухгалтерские активы  результат переоценки минус скорректированная кредиторская задолженность.

Каждый элемент активов оценивается по-разному, в зависимости от того, делается ли оценка с перспективой продолжения деятельности предприятия или его ликвидации, то есть продажную стоимость или потребительную (цену, которую даёт покупатель в том состоянии и в том месте, где находится имущество).

**Действительная (экономическая) стоимость** - это стоимость предприятия как имущественного комплекса, который генерирует результат хозяйственной деятельности. Действительная стоимость не включает непроизводительные активы и включает активы, невключаемые в актив, но участвующие в формировании результата хозяйственной деятельности (имущество по лизингу). Действительная стоимость рассматривается как потребительная стоимость. Она может быть:

**1. Действительная стоимость брутто(VSB)** без учёта возвратных пассивов (кредиторской задолженности). Расчет делается без учета экономии по процентам.

**2. Действительная стоимость нетто (VSN)** без кредиторской задолженности (результат хозяйственной деятельности с учётом экономии на процентах)

**3. Сокращенная действительная стоимость (VSR)** - стоимость брутто минус кредиторская задолженность, которая не включает процентных платежей.

18 апреля 2002 года принят закон РМ «Об оценочной деятельности».

В нем отражены методы оценки предприятия. Оценка проводится в случае продажи предприятия, ликвидации, реструктуризации и др.

В целях налогообложения проводится массовая оценка.

Территориальные кадастровые офисы должны иметь обязательно лицензию на оценочную деятельность. Государственное агентство земельных отношений и кадастра организует аттестацию оценщиков. Оценка имеет двоякое значение:

* 1. научно-обоснованное мнение эксперта – оценщика о стоимости объекта;
  2. процесс определения стоимости объекта.

**Оценка стоимости действующего предприятия.**

Это процесс оценки стоимости предприятия как единого функционирующего комплекса, приносящего прибыль; включает обоснованную оценку основных фондов и оборотных средств, материальных и нематериальных активов, текущих и будущих доходов предприятия на определённый период времени.

**Технология оценки** – это определённая едиными, профессиональными стандартами оценки последовательность процесса оценки стоимости предприятия:

1. Определение объекта, предмета, цели и функции оценки;
2. Разработка плана оценки;
3. Определение наилучшего и наиболее эффективного

использования оцениваемого предприятия;

1. Сбор и анализ необходимой информации;
2. Оценка стоимости предприятия с использованием различных методик;
3. Сопоставление стоимостей, полученных различными методами и установление наиболее вероятной стоимости оцениваемого предприятия.
4. Составление отчёта и заключение об оценке стоимости предприятия.
5. **Принципы оценки.**

Основными принципами являются:

1. принципы пользователя предприятия;
2. принципы, связанные с оценкой земли, зданий, сооружений и

другого имущества, составляющего единый имущественный комплекс

предприятия;

1. принципы, связанные с внешней рыночной средой;
2. принципы наилучшего и наиболее эффективного использования имущественного комплекса предприятия.

Первая категория принципов включает принципы полезности, замещения и ожидания.

**Принцип полезности** – способность предприятия удовлетворять потребности пользователя предприятия в данном месте и в течение определённого периода.

**Принцип замещения** – разумный покупатель не заплатит за предприятие больше, чем наименьшая цена, запрашиваемая за другое предприятие с такой же степенью полезности. Это значит, что неразумно платить за действующее предприятие больше, чем стоит создание нового аналогичного предприятия в приемлемые сроки. Эксперт – оценщик, анализируя поток доходов от эксплуатации данного предприятия, определяет максимальную стоимость его исходя из сопоставления потоков доходов от других аналогичных предприятий, со схожим риском и качеством продукции. Максимальная стоимость предприятия определяется наименьшей стоимостью, по которой может быть приобретено другое предприятие с эквивалентной стоимостью.

**Принцип ожидания**– это ожидание будущей прибыли или других выгод, которые могут быть получены в будущем от пользования оцениваемым предприятием. Речь идёт о стоимости денег во времени.

**Вторая концепция** – включает следующие принципы: остаточной продуктивности, вклада, возрастающей и уменьшающейся отдачи, сбалансированности, экономической (оптимальной) величины и экологического разделения и соединения прав собственности.

**Принцип продуктивности земельного участка.**

Остаточная продуктивность определяется как чистый доход, отнесённый к земле, после оплаты расходов на труд, капитал и управление.

Остаточная продуктивность характеризуется месторасположением земельного участка, позволяет пользователю извлекать максимальную прибыль, минимизировать затраты и удовлетворять потребности (если участок находится рядом с карьером максимизируется прибыль - значит цена выше.)

**Принцип вклада** – это добавление к стоимости предприятия, которое обеспечивает увеличение его стоимости в размерах, превышающих фактические затраты.

**Принцип сбалансированности** (пропорциональности предприятия – сбалансированность между факторами производства – между основными и вспомогательными работниками, основными и вспомогательными производствами, рабочими и управленческим персоналом и др.) Пропорциональность дает наибольшую прибыль.

**Принцип оптимального размера** (масштабы это оптимальный размер отдельных факторов производства (оптимальная производственная мощность, оптимальный земельный участок) обеспечивает максимальную прибыль .

**Принцип экономического разделения и соединения имущественных прав собственности** – имущество следует разделять и соединять так, чтобы увеличить общую стоимость предприятия.

**Третья концепция** – принципы зависимости, соответствия, предложения и спроса, конкуренции и изменения.

**Принцип зависимости** – стоимость предприятия зависит от множества факторов:- характера экономической среды на территории, примыкающей к предприятию, от международных связей и т.д. Само предприятие влияет на стоимость примыкающих объектов недвижимости и других предприятий.

**Принцип соответствия** – предприятие должно соответствовать стандартам, действующим в регионе:

**Принцип предложения и спроса** – стоимость предприятия зависит от спроса и предложения.

**Принцип конкуренции**  - наличие конкурентов

**Принцип изменения –** жизненный цикл предприятия меняется, **и это** необходимо учитывать при оценке предприятия.

**Четвёртая концепция** – основная, она определяет выбор факторов, влияющих на стоимость предприятия. Это разумное и возможное использование предприятия, которое обеспечивает ему наивысшую текущую стоимость на дату оценки, т.е. использование, выбранное из разумных возможных альтернативных вариантов и приводящее к наивысшей стоимости земельного участка, на котором находится предприятие.

Этот принцип – объединяющий для всех других принципов оценки стоимости.

**II Вопрос.**

Оценка предприятия изначально зависит от того, на какой вариант решения по поводу его дальнейшей судьбы она делается.

Любая оценка бизнеса делается в расчёте на изначально указываемые определения стоимости предприятия, которых может быть два:

1. оценка предприятия как действующего;
2. оценка ликвидационной стоимости предприятия.

**Существуют следующие подходы к оценке предприятия:**

1. доходный подход ставит акцент на доходность бизнеса;
2. рыночный (сравнительный) основан на оценке объекта путём сопоставления сделок по аналогичным объектам и т.п.
3. имущественный (затратный) основан на активах и обременениях бизнеса (обязательства к бизнеса).

Доходы используют, если предприятие действует.

**Рыночный подход** – оценка по ………. аналога данному предприятию (которое котируется обычно на фондовом рынке.

Ликвидационная стоимость обычно оценивается в рамках имущественного (затратного) подхода.

**Подходы к оценке предприятий**

Существуют несколько десятков методов оценки.

**I Имущественный (затратный) подход** – основан на анализе активов предприятия и включает:

1. методика накопления активов применяется для расчёта стоимости действующих предприятий, обладающих значительными активами, когда имеется возможность и необходимость в оценке нематериальных активов предприятия, холдинговых или инвестиционных компаний (которые сами не создают массу чистого дохода), когда от существуют данные о прошлой хозяйственной деятельности (вновь созданные предприятия), когда благополучие предприятия зависит от контрактов (строительные организации) или отсутствуют постоянные заказчики, или значительную долю составляют финансовые активы (денежные средства, ликвидные ценные бумаги)

- методика скорректированной балансовой стоимости (методика чистых активов) – используются для приватизации государственных предприятий

- методика расчёта стоимости замещения определение текущей удельной или полной стоимости предприятия – аналога, базирующейся на определении текущих удельных или полных затрат на строительство современного ю ч предприятия, аналогичного оцениваемому.

При реализации этой методики, эксперты – оценщики часто затрудняются определить степень спроса внеоборотных активов

- методика расчёта ликвидационной стоимости для ликвидационных предприятий.

**Экономическая стоимость** – чистая настоящая стоимость денежных потоков она определяется двумя методами: (Стоянова, «Финансовый менеджмент» 4-е издание)

1. Когда чистые денежные потоки одинаковы по годам, применяется формула:



1. Когда чистые денежные потоки равномерно увеличиваются каждый год.



Например: Ликвидационная стоимость 4,3 млрд. прогнозируемый среднегодовой чистый денежный поток 540 мл.

Средневзвешенная стоимость капитала составляет 12%.

Решение: 540мл. – 0,12 = 4,5 млрд.

Предприятие нужно реструктуризировать так как ликвидационная стоимость меньше дисконтированной стоимости.

А так же когда текущие и прогнозируемые денежные потоки от производственной деятельности предприятия невелики по сравнению со 5кеееееннннннннннннннннннннннннотрицательный) или когда стоимость предприятия при ликвидации может быть выше, чем при продолжении его деятельности, а также в др. случае.

(Ликвидационная стоимость = выручка от реализации активов – расходы по ликвидности.)

Эти методики (на имущественном подходе определяются на реально существующих активах и затратах).

Но они «статичны» и не учитывают перспективы развития предприятия, его будущую доходность.

**IV Вопрос.**

II Методики в рамках доходного подхода к оценке предприятий (определение текущей стоимости будущих доходов).

- методики капитализации дохода используется, когда доход предприятия стабилен.

1. Для получения акций можно использовать методику оценки – цена акции к доходу на акцию. Он отражает число лет в течении которого ……….. акция.

Для оценки этого соотношения нужно учитывать отрасль компании, экономические условия и др.

Но приблизительно можно считать:

1. меньше 5 – на грани банкротства
2. от 5 до 10 – не удовлетворяет состояние
3. от 10 до 15 – удовлетворяет
4. свыше 15 – благоприятные условия

здесь расчёт можно проводить за прошлый год и по прошлому на будущий.

1. для оценки акций можно использовать показатель дивидендов выход (от 4 до 6%). Дивиденды пересчитываемый с учётом налога, т.е. если налог 25% то увеличивается: на 0,75

- методика дисконтирования денежных потоков – это определение уровня доходов за будущий год всего прошлого периода, а также в остаточной период (сложно определять ставки капитализации и дисконтирования – это недостаток).

Стоимость предприятия определяется по формуле: 

Методики сравнительного подхода базируются на сопоставлении стоимости оцениваемого предприятия стоимостями сопоставленных предприятий.

- методика рынка капитала на рыночных ценах акций предприятия сходных с оцениваемым предприятием. Здесь нужна достоверная информация по группе сопоставимых предприятий.

- методика сделок (сравнительного анализа продаж) – частный случай методики и основана на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций сопоставимых предприятий или предприятия в целом. Здесь используется информация с рынка слияний и поглощений.

Здесь рассчитываются различные мультипликаторы: цена/балансовая прибыль; цена/чистая прибыль; цена/текущий денежный поток; цена/чистый денежный поток; цена/валовая выручка.

**Преимущество** – используется и др., реальная хозяйственная практика, недостаток – не принимается в расчёт будущие условия хозяйствования.

**При методике сделок** – определяется стоимость контроля конечных акций, а при методике рынка капитала – стоимость предприятия на уровне

- методика отраслевых коэффициентов.

Опыт западных фирм свидетельствует, что:

- бухгалтерские фирмы и рекламные агентства продаются за 0,5; 0,7 годовой выручки

- рестораны, турагенсютва за 0,25 - 0.5 валовой выручки.

- Автозаправки – 1,2 – 2,0 месячной выручки

- розничные предприятия – 0,75 – 1,5 (чистый доход + оборудование + запасы)

- машиностроительные предприятия – 1,5 – 2,5 (чистый доход + запасы) и т.д.

**«**Золотое правило – покупатель не заплатит за предприятие более 4-х кратной величины среднегодовой прибыли до налогообложения**»**.

Обычно оценку проводят несколькими методами, затем результаты анализируют и определяют окончательную оценк

***Литература.***

14. Р. Дамари «Финансы и предпринимательство, Ярославль, 1993г., стр. 57-66».

9. Справочник финансиста предприятия м. 1996г., стр. 312-330.

16. Герасименко, финансовый анализ, м. 1997г., стр. 131-140

15. Джей К. Шим, «Финансовый менеджмент, м. 1996г., стр. 367-385».

34. Белолипецкий, «Финансы фирмы, м.1998г., стр. 93-116»

63. Б. Колас, «Управление финансовой деятельностью п/п, м. 1997г., стр. 505-529»

50. Роберт Н. Холт «Финансовый менеджмент, м. 1995г.»

65. «Финансовое управление фирмой под редакцией В. И. Терехина, м.1998г., стр. 155-204»

62. Д. Фридман, Н. Ордуэт, «Анализ и оценка приносящей доход недвижимости, м. 1997г., стр. 12-30, 124-140, 289-322.»

Щербакова О.Н. «Применение современных технологий оценки стоимости бизнеса действующей компании, «Ж. Финансовый менеджмент, стр. 103-120».

**Тема №12.Анализ финансового состояния предприятия.**

1. Сущность и необходимость финансового анализа в условиях рыночной экономики.

2..Характеристика финансового состояния предприятия. Используемые

методы анализа.

1. Источники информации, используемые при финансовом анализе.

4. Вертикальный и горизонтальный анализ имущества предприятия.

5. Оценка источников средств предприятия.

6.Оценка финансовой устойчивости предприятия. Типы финансовой устойчивости.

7. Анализ ликвидности предприятия.

8. Анализ рентабельности и деловой активности предприятия.

9. Анализ кредитоспособности предприятия, расчет показателей, характеризующих надежность заемщиков.

**1.Сущность и необходимость финансового анализа в условиях рынка.**

Финансовый анализ выделился в самостоятельную отрасль знаний в середине 20 века. Ранее финансовый анализ проводился в рамках экономического анализа. Предметом анализа являются финансовые ресурсы и потоки.

Основной задачей анализа является эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия.

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Все пользователи финансовых отчетов предприятий применяют методы финансового анализа для принятия решений. Собственники анализируют финансовые отчеты с целью повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы – чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Качество принимаемых решений во многом зависит от качества анализа. Основными целями финансового анализа являются:

1. выявление изменений показателей финансового состояния предприятия;
2. выявление факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия;
3. оценка качественных и количественных изменений финансового состояния предприятия;
4. оценка финансового положения предприятия на определенную дату;
5. определение тенденций изменения финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ бывает внешний (экспресс-анализ) и внутренний (углубленный). При внутреннем анализе широко используют кроме финансовой отчетности данные управленческого учета и другую информацию о деятельности предприятия.

В процессе экспресс анализа дается предварительная оценка финансового состояния предприятия. Важным приемом здесь является «чтение» форм отчетности и изучение абсолютных величин в отчетности, то есть получение сведений об активах, их источниках, источниках получения прибыли, чистых оборотных активах, методах учета, дивидендной политики и т.д. Кроме того, рассчитывается структура хозяйственных средств, структура источников хозяйственных средств, динамика хозяйственных средств и выявляются «больные» статьи в отчетности, дается их оценка (наличие убытков, просроченной задолженности).

В конце дается заключение о финансовом благосостоянии предприятия и динамике его развития, а также возможности банкротства.

Углубленный анализ предполагает расчет системы аналитических коэффициентов, которые позволяют судить об имущественном положении предприятия, ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, прибыли и рентабельности, рыночной активности предприятия. Проводится также горизонтальный и вертикальный анализ отчетности. Цель углубленного анализа – подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия. В процессе углубленного анализа строится бухгалтерский баланс-нетто (исключаются некоторые статьи, например, неоплаченный капитал). Дается оценка экономического потенциала предприятия. Для этого оценивается имущественное положение предприятия – анализируется движение основных средств, рассчитываются коэффициенты износа, обновления, определяются собственные оборотные средства, коэффициент покрытия запасов собственными источниками финансирования, проводится анализ движения денежных средств по видам деятельности и др. Затем определяется финансовое положение предприятия – рассчитываются коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости (автономии, маневренности собственных средств, финансового риска и др.).

Далее дается оценка эффективности производства, для чего рассчитывают коэффициенты оборачиваемости средств, рентабельности производства.

Все показатели обычно сравнивают за несколько периодов, чтобы сделать выводы о закономерностях изменения показателей. В конце анализа разрабатывают меры по улучшению работы.

**2.Характеристика финансового состояния предприятия. Используемые методы при анализе.**

Анализ финансового состояния – важнейшее условие успешного управления финансами.

Финансовое состояние предприятия – это размещение и использование средств, активов, с одной стороны, и формирование их источников, то есть пассивов, с другой.

В рыночной экономики финансовое состояние фирмы отражает конечные результаты ее деятельности.

Основная цель анализа финансового состояния – получение наименьшего числа достаточно информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика может интересовать как текущее финансовое состояние фирмы, так и его прогноз на ближайшую или более отдаленную перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового состояния.

Анализ финансового состояния предприятия включает следующие основные виды анализа:

1. предварительная (общая) оценка финансового состояния предприятия и его изменений;
2. анализ платежеспособности, финансовой устойчивости;
3. анализ кредитоспособности и ликвидности баланса предприятия;
4. анализ финансовых результатов;
5. анализ использования текущих активов;
6. оценка потенциального банкротства предприятия и др.

Основными методами анализа финансового состояния предприятия являются:

1. чтение отчетности (изучение абсолютных показателей);
2. горизонтальный анализ (абсолютное и относительное изменение показателей по сравнению с предыдущим периодом);
3. вертикальный анализ (определение удельных весов отдельных статей отчетности);
4. трендовый анализ (расчет относительных показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года, принятого за 100%);
5. анализ финансовых коэффициентов, т.е. пропорции между различными статьями отчетности;
6. сравнительный анализ, т.е. сравнение финансовых показателей фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми показателями и т.д.;
7. факторный анализ, т.е. определение влияния различных факторов на результативный показатель.

В процессе анализа широко используют такие приемы как группировки (сведение показателей в таблицы), цепных подстановок (элиминирования), т.е. замена отдельного отчетного показателя базисным, для определения влияния отдельных факторов и др.

В качестве инструментария для финансового анализа состояния фирмы широко используют финансовые коэффициенты – относительные показатели финансового состояния фирмы, которые выражают отношение одних абсолютных финансовых показателей к другим.

1. **Источники информации, используемые при финансовом анализе.**

По степени доступности информация бывает открытой и закрытой (секретной). Информация, содержащаяся в финансовой отчетности , является открытой, так как выходит за пределы предприятия. Кроме того, на каждом предприятии разрабатывает плановые показатели, нормы, нормативы, лимиты и др.показатели, которые являются коммерческой тайной. В условиях конкурентной борьбы предприятия стараются ограничить коммерческую тайну в целях рекламы.

Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия служит бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Пользователями информации, содержащейся в отчетности, являются собственники средств предприятия, заимодавцы, поставщики, клиенты, налоговые органы, персонал предприятия. Кроме того, этой информацией пользуются аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы. Они непосредственно не заинтересованы в деятельности предприятия, но должны защищать интересы первой группы пользователей.

В составе годового бухгалтерского отчета предприятия представляют следующие формы:

1. Приложение № 1 «Бухгалтерский баланс». В нем фиксируется стоимость остатков долгосрочных активов и текущих активов, фондов, прибыли, кредитов, займов, кредиторской задолженности и прочих пассивов. Баланс содержит обобщенную информацию о состоянии хозяйственных средств предприятия, входящих в актив, и источников их образования, составляющих пассив. Эта информация представляется на начало года и на конец года, что дает возможность анализировать, сопоставлять показатели.
2. Приложение № 2 «Отчет о финансовых результатах»;
3. Приложение № 3 «Отчет о движении капитала»;
4. Приложение 4 «Отчет о движении денежных средств»;
5. Приложение № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»;
6. Пояснительная записка с изложением основных факторов, повлиявших в отчетном году на итоговые результаты деятельности предприятия, с оценкой финансового состояния;
7. Итоговая часть аудиторского заключения (для предприятий, подлежащих обязательному аудиту), подтверждающая степень достоверности сведений, включаемую в бухгалтерскую отчетность предприятия.

Отчетность – заключительная часть системы бухгалтерского учета.

Все элементы бухгалтерского отчета взаимосвязаны и представляют собой систему экономических показателей, характеризующих условия и результаты работы предприятия за определенный период. Сведения, содержащиеся в отчетности, имеют количественный характер. Они, в основном, отражают разные аспекты одних и тех же хозяйственных операций.

К составлению отчетности предъявляются определенные требования:

* Полнота отражения в учете всех хозяйственных операций;
* Правильность отнесения доходов и расходов к отчетному периоду;
* Тождество данных аналитического и синтетического учета;
* Соблюдение в течение отчетного периода учетной политики. При изменении учетной политики необходимо сделать объяснения в Пояснительной записке.

Наиболее информативной формой бухгалтерской отчетности является форма № 1 «Бухгалтерский баланс». Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств предприятия на определенную дату.

В активе баланса отражаются статьи, в которых объединены определенные элементы имущества предприятия по функциональному признаку.

Актив баланса состоит из двух разделов. В разделе «Долгосрочные активы» отражаются нематериальные активы, материальные активы, финансовые вложения и прочие долгосрочные активы. В разделе «Текущие активы» отражаются товароматериальные запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и прочие активы. Актив баланса в РМ строится по возрастающей ликвидности средств, т. е. в порядке возрастания скорости превращения активов в хозяйственном процессе в денежную форму.

В пассиве баланса группировка статей дается по юридическому признаку. Обязательства предприятия за полученные ценности и ресурсы делятся по субъектам: перед собственниками предприятия и перед третьими лицами (банками, поставщиками и т.д.).

Обязательства перед собственниками делятся на:

* Капитал, который получает предприятие от акционеров и пайщиков в момент учреждения хозяйства и в последствии в виде дополнительных взносов извне;
* Капитал, который предприятие генерирует в процессе своей деятельности, фондируя часть полученной прибыли в виде накоплений.

Внешние обязательства предприятия подразделяются на долгосрочные (сроком выше года) и краткосрочные (сроком до 1 года). Внешние обязательства представляют собой юридические права инвесторов, кредиторов на имущество предприятия. С экономической точки зрения внешние обязательства – источник формирования активов предприятия, а с юридической – это долг предприятия перед третьими лицами.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения обязательств в порядке их снижения. Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

Некоторые наиболее важные статьи баланса расшифровываются в Приложении к балансу (форма № 5), который состоит из следующих разделов:

1. движение заемных средств, с выделением ссуд, непогашенных в срок;
2. дебиторская и кредиторская задолженности, а также обеспечение;
3. амортизируемое имущество: нематериальные активы, основные средства, МБП;
4. движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений;
5. финансовые вложения по видам;
6. затраты, произведенные организацией по элементам;
7. расшифровка отдельных прибылей и убытков;
8. социальные показатели: среднесписочная численность персонала, отчисления на социальное страхование, денежные выплаты и поощрения, доходы по акциям и вкладам;
9. справка о наличие ценностей, учитываемых на забалансовых счетах.

Форма № 2 «Отчет о финансовых результатах» содержит сведения о размере выручки, себестоимости реализованной продукции, валовой прибыли, прибыли по видам деятельности, прибыли до налогообложения, чистой прибыли и др. На основе данного отчета осуществляется анализ рентабельности деятельности предприятия.

В форме № 3 «Отчет о движении капитала» отражается движение собственного капитала предприятия.

Форма № 4 «Отчет о движении денежных средств» отражает движение денежных средств по видам деятельности.

При финансовом анализе также используют, кроме бухгалтерской отчетности, нормативную информацию, информацию о технической подготовке производства, плановую информацию и др.

**4. Вертикальный и горизонтальный анализ имущества предприятия.**

В процессе предварительного анализа проводится структурный анализ. Цель структурного анализа – изучение структуры и динамики средств предприятия и источников их формирования для ознакомления с общей картиной финансового состояния. Этот анализ дает предварительный результат о финансовом состоянии предприятия. Перед структурным анализом дается общая оценка активов, для чего сопоставляются темпы прироста активов с приростом финансовых результатов. Темпы роста финансовых результатов должны опережать темпы роста активов.

При анализе активов предприятия рассчитывают коэффициент соотношения текущих и долгосрочных активов.

;

Этот коэффициент обусловлен отраслевыми особенностями.

Анализ структуры активов производится на основании таблицы следующей формы.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показа- тели** | **абсолютные величины, ед. измерения** | | **Удельные веса в общей сумме, (%)** | | **Изменения** | | |
| **На нача-ло года** | **На конец года** | **На нача-ло года** | **На конец года** | **В абсолю-тной величи-не** | **В удель-ных весах** | **В % к изменению общей величины** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

В таблице должны быть представлены виды активов, их удельные веса, а также изменения абсолютных величин, удельных весов по видам активов и коэффициент соотношения текущих и долгосрочных активов. В ходе анализа выясняется, в какой вид имущества были направлены источники средств в большей степени. По такой же таблице проводится анализ по каждой группе активов (долгосрочных, текущих, производственные запасы, нематериальных активов, основных средств, долгосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности, денежных средств). Более подробный анализ нематериальных активов и основных средств проводится на основе формы № 5, раздел 3 «амортизируемое имущество». Также в форме № 5 имеются данные о движении дебиторской задолженности, краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений.

Важную характеристику о структуре активов дает коэффициент имущества производственного назначения, который равен отношению производственных основных средств плюс незавершенное строительство к сумме активов.

Этот коэффициент должен быть не ниже 0,5.

При анализе активов целесообразно провести кроме вертикального анализа – горизонтальный анализ, т.е. определить динамику всех элементов активов. Для этого делают сравнение с предыдущим годом, путем деления отчетного периода на базисный период и результат выражают в процентах.

**5. Оценка источников средств предприятия.**

Пассивы предприятия (источники финансирования активов) состоят из собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств. Структуру пассивов характеризует коэффициент автономии, т.е. соотношение собственного капитала и итога баланса, а также коэффициент соотношения заемного и собственного капитала.

Первый коэффициент должен быть ≥ 0,5. а второй ≤ 1. Это означает, что предприятие свои долги может покрыть собственным капиталом.

Анализ структуры пассивов проводится по такой же таблице, как и анализ структуры активов.

Кроме анализа общей структуры пассивов анализируют структуру собственного капитала и заемных средств. При анализе собственного капитала определяют коэффициент накопления собственного капитала – соотношение резервов, фонда накопления, нераспределенной прибыли к собственному капиталу. При анализе заемного капитала также определяют коэффициент соотношения краткосрочных пассивов и постоянного капитала. Этот коэффициент не должен превышать 1.

**6. Оценка финансовой устойчивости предприятия. Типы финансовой устойчивости.**

После предварительной оценки финансового состояния предприятия определяется его финансовая устойчивость. Она характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Для оценки финансовой устойчивости определяют чистые активы, т.е. разница между суммой активов и суммой обязательств. Этот показатель равен реальному собственному капиталу. Он должен быть не ниже уставного капитала. Если это условие не выполняется, то предприятие должно работать по повышению рентабельности, распределению прибыли преимущественно на пополнение фондов накопления.

Следующей задачей является анализ наличия и достаточности источников формирования запасов. При анализе определяется тип финансовой устойчивости.

Типы финансовой устойчивости:

1. абсолютная устойчивость, т.е. собственные оборотные средства обеспечивают запасы и затраты;
2. нормально устойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются собственными оборотными средствами и долгосрочными заемными средствами;
3. неустойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов;
4. кризисное финансовое состояние – запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования, предприятие находится на грани банкротства.

Для характеристики финансовой устойчивости используют финансовые коэффициенты:

К-т автономии (самофинансирования)=, (нормативное значение 0,5);

К-т соотношения заемных и собственных средств =, (нормальное значение в пределах единицы);

К-т обеспечения собственными средствами запасов = , (нормальное значение 0,7);

К-т маневренности =  ( нормальное значение не менее 0,5);

К-т финансирования =  ( нормальное значение 1 и более);

К-т структуры долгосрочных вложений =;

К-т устойчивого финансирования =, (нормальное значение около 0,7);

К-т финансового риска = , (нормальное значение не более 0,3);

К-т финансовой зависимости =, (нормальное значение не более 2).

При оценке финансовой устойчивости важны коэффициенты, рассчитанные на основе денежного потока. К ним относят:

1. Рентабельность денежного потока =×; - показывает долю денежных средств в выручке;
2. К-т самофинансирования =× - показывает часть инвестиций, которую можно покрыть за счет денежного потока;
3. К -т окупаемости инвестиций =× - показывает за сколько периодов можно покрыть инвестиции за счет денежного потока;
4. К - т обслуживания долга = ×- показывает способность предприятия погасить свои обязательства, за счет денежных средств от основной деятельности.
5. **Анализ ликвидности предприятия.**

Ликвидность – это:

1)время необходимое для превращения активов в деньги;

2)вероятность продать актив по определенной цене (способность актива превращаться в деньги).

Ликвидность активов - величина обратная количеству времени, которое необходимо для превращения активов в деньги.

Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность баланса достигается установлением равенства между обязательствами и активами. Для сопоставления активов и пассивов они группируются. Активы группируются по убывающей степени ликвидности, а пассивы – по срокам погашения в порядке возрастания срока:

1. наиболее ликвидные активы (деньги, финансовые вложения) (А1) должны быть равны или больше наиболее срочных обязательств ( П1);

2. быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность менее 1 года) (А2) должны быть равны краткосрочным обязательствам (П2 );

3. медленно реализуемые активы (дебиторская задолженность более 1 года, запасы за минусом расходов будущих периодов, НДС по приобретенным ценностям, долгосрочные финансовые вложения) (А3) должны быть больше или равны долгосрочным обязательствам ( П3);

Труднореализуемые активы (А4) (внеоборотные активы за минусом финансовых вложений) должны быть меньше либо равны постоянным пассивам ( П4).

В этом случае баланс будет абсолютно ликвидным.

Для комплексной оценки ликвидности баланса рассчитывают коэффициент – общий показатель ликвидности.

К о.л. = ,, где

НЛА – наиболее ликвидные активы;

БРА – быстрореализуемые активы;

МРА – медленно реализуемые активы;

НСО – наиболее срочные обязательства;

КСП – краткосрочные пассивы;

ДСП – долгосрочные пассивы.

На основе группировки статей баланса можно определить текущую и перспективную платежеспособность или ликвидность.

Текущая ликвидность или платежеспособность определяется, если выполняется следующее условие А1≥П1; А2≥П2, а перспективная платежеспособность – если выполняется следующее условие – А3≥П3; А4≤П4.

При анализе ликвидности изучается динамика ликвидности и факторы, влияющие на нее. Составляется баланс по группам активов с разной ликвидностью, и определяются отклонения по группам

Затем определяют коэффициенты ликвидности – абсолютный, промежуточный и общий.

К а.л. =**, где**

Ка.л. – коэффициент абсолютной ликвидности.

Нормальное значение 0,2-0,25.

К п.л. =****, где

Кп.л. – коэффициент промежуточной ликвидности.

Нормальное значение 0,7 – 1.

К т.л. **= , где**

Кт.л. – коэффициент текущей ликвидности, коэффициент покрытия.

Нормальное значение 2-2,5.

**8. Анализ рентабельности и деловой активности.**

Для оценки управления деятельностью предприятия существуют экономические показатели.

Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Превышение темпов роста продукции над темпами роста затрат свидетельствует о наличии интенсивности в экономическом росте.

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности используются показатели рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия.

Показатели рентабельности являются важными показателями при оценке финансового состояния предприятия.

Основными показателями рентабельности являются: рентабельность продаж, рентабельность издержек, рентабельность активов.

В практике финансовой оценки рентабельности предприятия рассчитывают следующие показатели:

1. Валовая рентабельность =;
2. операционная рентабельность
3. Рентабельность продаж

2. рентабельность постоянного капитала = ;

1. рентабельность активов = ;
2. рентабельность собственного капитала =;
3. срок окупаемости капитала =.

В расчетах используют среднегодовую стоимость активов и капитала.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Основными показателями оборачиваемости являются:

1. общая оборачиваемость капитала = ;
2. оборачиваемость мобильных средств = ;
3. оборачиваемость ТМЗ = ;
4. оборачиваемость готовой продукции = ;
5. оборачиваемость дебиторской задолженности = ;
6. срок оборота ДЗ = ;
7. оборачиваемость КЗ = ;
8. срок оборота КЗ = ;
9. оборачиваемость долгосрочных активов =;
10. оборачиваемость собственного капитала =.

При расчете данных показателей используют среднегодовые значения активов и капитала.

**9. Анализ кредитоспособности предприятия расчет показателей, характеризующих надежность заемщиков.**

Кредитоспособность – это способность предприятия своевременно и полностью рассчитаться по своим долгам.

Для оценки кредитоспособности на первом этапе рассчитывают коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности.

Коэффициенты ликвидности показывают возможность заемщика рассчитаться по своим обязательствам, а также, какая часть задолженности предприятия, подлежащая возврату, может быть погашена в срок.

Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют состояние собственного и заемного капитала. Чем выше доля заемного капитала в общем капитале заемщика, тем ниже уровень кредитоспособности предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости рассчитываются в дополнение к коэффициентам ликвидности и способствуют оценке причин изменений последних.

Коэффициенты рентабельности характеризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала и являются дополнением к коэффициентам финансовой устойчивости.

Кроме того, для определения кредитоспособности определяют коэффициенты обеспеченности:

1.(ограничение не менее 3/1).

2.

Для определения платежеспособности используют коэффициент обслуживания долга =,

который показывает количество лет, необходимых для расчета по обязательствам.

Применяемые банком методы рейтинговой оценки предприятий заемщиков различны, но чаще всего из рассмотренных выше групп финансовых коэффициентов используются:

- коэффициент текущей ликвидности – К т.л.

- коэффициент срочной ликвидности – К с.л.

- коэффициент абсолютной ликвидности – К а.л.

- коэффициент автономии – К а.

В зависимости от величины этих коэффициентов предприятия, как правило, распределяются на три класса кредитоспособности. Применяемый для этого уровень показателей в различных методиках, и используемых банком, неодинаков.

Одним из вариантов разбивки заемщиков по классам могут служить значения коэффициентов, представленных в следующей таблице(9.1)

**Разбивка заемщиков по классности. Таблица 9.1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Коэффициенты** | **Первый класс** | **Второй класс** | **Третий класс** |
| **К а.л.** | **0,2 и выше** | **0,15-0,20** | **менее 0,15** |
| **К с.л.** | **1,0 и выше** | **0,5-1,0** | **менее 0,5** |
| **К т.л.** | **2,0 и выше** | **1,0-2,0** | **менее 1,0** |
| **К а.** | **0,7 и выше** | **0,5-0,7** | **менее 0,5** |
|  |  |  |  |

Для определения кредитоспособности могут использоваться и другие показатели, например, коэффициенты деловой активности, коэффициенты рентабельности и другие.

В процессе принятия решений о выдаче кредита целесообразно дать прогноз возможного банкротства предприятия-заемщика. "Z-анализ" Альтмана является одним из самых распространенных методов прогнозирования кредитоспособности. Цель "Z-анализа" – отнести изучаемый объект к одной из двух групп: либо к предприятиям банкротам, либо к успешно действующим предприятиям.

Уравнение Z-оценки представляется следующим образом:

**Z=1,2x1+ 1,4x2+3,3x3+0,6x4+1,0x5, где:**

**X1=оборотный капитал/совокупные активы**

**X2=нераспределенная прибыль отчетного года/совокупные активы**

**X3=брутто-доходы/совокупные активы**

**X4=рыночная оценка капитала/балансовая оценка суммарной задолженности**

**X5=объем продаж/совокупные активы**

Результаты Z-оценки по среднегодовым значениям строк «бухгалтерского отчета» за определенный год позволяют сделать вывод, какое предприятие можно отнести к той или иной группе предприятий, и на основе этих результатов принять коммерческим банкам решение – предоставлять или нет кредит.

Кроме того

Для прогноза изменения платежеспособности предприятия рассчитывают коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности =



период восстановления 6 мес.

период утраты 3 мес.

Коэффициент восстановления должен быть больше 1. В этом случае есть тенденция улучшения платежеспособности.

Задачи для самостоятельного решения

Задача №1

Определить коэффициенты абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности, если на начало года товароматериальные ценности 60,3 тыс. леев, дебиторская задолженность 32,9 тыс. леев, краткосрочные инвестиции 1,5 тыс. леев, денежные средства 1,5 тыс. леев. Краткосрочная кредиторская задолженность 60,6 тыс. леев. На конец года товароматериальные запасы 86,6 тыс. леев, дебиторская задолженность 107,8 тыс. леев, краткосрочные инвестиции 1,8 тыс. леев, денежные средства 2,05 тыс. леев. Краткосрочная кредиторская задолженность72.8 тыс. леев. Как изменились показатели ликвидности предприятия по сравнению с началом года?

Задача №2

Определить собственные оборотные средства2-мя способами, если основные средства 2400 тыс. леев, товароматериальные запасы 1250 тыс. леев, денежные средства и расчеты 760 тыс. леев, собственный капитал2850 тыс. леев, долгосрочные обязательства 350 тыс. леев, краткосрочные обязательства 1210 тыс. леев.

Задача №3

Определить коэффициент погашаемости дебиторской задолженности, оборачиваемость всего капитала, собственного капитала, коэффициент устойчивости экономического роста, если дебиторская задолженность 4520 тыс. леев. Объём продаж 26170тыс. леев, собственный капитал 7910 тыс. леев, всего хозяйственных средств14350 тыс. леев, прибыль 950 тыс. леев, налог на прибыль 273 тыс. леев, дивиденды 96 тыс. леев.

Задача №4

Рассчитать оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, операционный и финансовый цикл по следующим данным:

Объём продаж34810 тыс. леев,

Средняя дебиторская задолженность 3930 тыс. леев,

Средние товароматериальные запасы 5860 тыс. леев,

Средняя кредиторская задолженность 3580 тыс. леев,

Себестоимость продаж 31920 тыс. леев.

Задача №5

Рассчитать коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, маневренности собственного капитала, концентрации заемного капитала, коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, коэффициент финансового риска, коэффициент финансирования запасов по следующим данным:

Валюта баланса 14700 тыс. леев;

Собственный капитал 7190 тыс. леев;

Долгосрочная задолженность 1200 тыс. леев;

Краткосрочная задолженность 6310 тыс. леев;

Долгосрочные активы 6540 тыс. леев;

Товароматериальные запасы 2250 тыс. леев.

Задача №6

Рассчитать коэффициенты ликвидности , финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности на основании предложенного бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Выписка из бухгалтерского баланса:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | № строки | На конец отчетного года | На конец предыдущего года |
|  | Актив |  |  |  |
| 1.1 | Нематериальные активы | 010 |  |  |
|  | Амортизация н/м активов | 020 |  |  |
| 1.2 | Долгосрочные материальные активы | 030 |  |  |
|  | Незавершенные материальные активы | 040 | 43200 | 23300 |
|  | Земельные участки | 050 |  |  |
|  | Основные средства | 060 | 205600 | 188300 |
|  | Природные ресурсы | 070 |  |  |
|  | Износ долгосрочных материальных активов | 080 | (88400) | (60600) |
|  | Балансовая стоимость долгосрочных материальных активов | 090 | 160400 | 151000 |
| 1.3 | Долгосрочные финансовые активы | 100 | 4200 | 4000 |
|  | Итого | 160 | 4200 | 4000 |
| 1.4 | Прочие долгосрочные активы | 170 |  |  |
|  | Итого по разделу 1 | 180 | 164600 | 155000 |
| 2.1 | Товарно-материальные запасы |  |  |  |
|  | Материалы | 190 | 6200 | 6000 |
|  | Незавершенное производство | 220 | 3400 |  |
|  | Продукция | 230 | 14500 |  |
|  | товары | 240 | 62500 | 53300 |
|  | Итого ТМЗ | 250 | 86600 | 60300 |
| 2.2 | Краткосрочная дебиторская задолженность |  |  |  |
|  | Задолженность по торговым счетам | 260 | 116800 | 31700 |
|  | Поправка на сомнительные долги | 270 | (15300) | (4500) |
|  | Задолженность персонала | 320 | 6300 | 5700 |
|  | Итого задолженности | 350 | 107800 | 32900 |
| 2.3 | Краткосрочные инвестиции |  |  |  |
|  | Краткосрочные инвестиции в несвязанные стороны | 360 | 1800 | 1500 |
|  | Итого | 390 | 1800 | 1500 |
| 2.4 | Денежные средства |  |  |  |
|  | Касса | 400 | 450 | 300 |
|  | Расчетный счет | 410 | 1200 | 800 |
|  | Итого | 440 | 1650 | 1100 |
| 2.5 | Прочие краткосрочные активы | 450 | 400 | 400 |
|  | Итого по разделу 2 | 460 | 198250 | 96200 |
|  | Всего актив | 470 | 362850 | 251200 |
|  | Пассив |  |  |  |
|  | Собственный капитал |  |  |  |
| 3.1 | Уставный капитал | 480 | 175850 | 148700 |
|  | Изъятый капитал | 510 | (10000) |  |
|  | Итого по разделу 3.1 | 520 | 165850 | 148700 |
| 3.2 | Резервы |  |  |  |
|  | Резервы, установленные законодательством | 530 | 4100 | 3500 |
|  | Итого по разделу 3.2 | 560 | 4100 | 3500 |
| 3.3 | Нераспределённая прибыль |  |  |  |
|  | Нераспределенная прибыль прошлых лет | 580 | 1500 | 2800 |
|  | Чистая прибыль отчетного периода | 590 | 105000 |  |
|  | Дивиденды, выплаченные авансом | 600 | 35000 |  |
|  | Итого по разделу 3.3 | 610 | 71500 | 2800 |
|  | Итого по разделу 3 | 650 | 241450 | 155000 |
|  | Долгосрочные обязательства |  |  |  |
| 4.1 | Долгосрочные финансовые обязательства |  |  |  |
|  | Долгосрочные кредиты банка | 660 | 45000 | 32000 |
|  | Итого по пункту 4.1 | 690 | 45000 | 32000 |
| 4.2 | Долгосрочные начисленные обязательства |  |  |  |
|  | Целевые финансирования и поступления | 720 | 3600 | 3600 |
|  | Итого | 760 | 3600 | 3600 |
|  | Итого по разделу 4 | 770 | 48600 | 35600 |
|  | Краткосрочные обязательства |  |  |  |
| 5.1 | Краткосрочные финансовые обязательства |  |  |  |
| 5.2 | Краткосрочные торговые обязательства |  |  |  |
|  | Обязательства по торговым счетам | 830 | 51000 | 42000 |
|  | Итого по пункту 5.2 | 860 | 51000 | 42000 |
| 5.3 | Краткосрочные начисленные обязательства |  |  |  |
|  | Обязательства по оплате труда | 870 | 17000 | 15000 |
|  | Обязательства по страхованию | 890 | 1200 | 900 |
|  | Обязательства по расчетам с бюджетом | 900 | 3600 | 2700 |
|  | Итого по пункту 5.3 | 960 | 21800 | 18600 |
|  | Итого по разделу 5 | 970 | 72800 | 60600 |
|  | Всего пассив | 980 | 362850 | 251200 |

Выписка из отчета о прибылях и убытках

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки | Отчетный период | Предыдущий период |
| Объём продаж | 010 | 205000 | 243000 |
| Себестоимость продаж | 020 | 140000 | 151000 |
| Валовая прибыль | 030 | 155000 | 92000 |
| Другие операционные доходы | 040 | 11300 | 9500 |
| Коммерческие расходы | 050 | 11320 | 10300 |
| Общие и административные расходы | 060 | 38700 | 35800 |
| Другие операционные расходы | 070 | 2800 | 14300 |
| Результат от операционной деятельности | 080 | 113480 | 41100 |
| Результат от инвестиционной деятельности | 090 | 15890 | (20500) |
| Результат от финансовой деятельности | 100 | 9000 | 11000 |
| Результат от финансово-хозяйственной деятельности | 110 | 138970 | 9600 |
| Чрезвычайный результат | 120 | (1400) | 9600 |
| Прибыль (убыток) отчетного года до налогообложения | 130 | 137570 |  |
| Расходы (экономия) по подоходному налогу | 140 | (32570) |  |
| Чистая прибыль (убыток) | 150 | 105000 |  |

Литература:

В.Г.Артеменко, «Финансовый анализ», М.1997г.

Бердникова Т.Б., «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», М. 2001г., стр.9-91.

. Моляков Д.С., Е.Шохин, «Теория финансов предприятия», М. 2000г.

Балабанов И., «Основы финансового менеджмента»,М. 1997г., стр. 306-357.

Бородина Е.И., «Финансы предприятий», М.1995г., стр. 193-198

Джей К.Шим, «Финансовый менеджмент», М. 1996г., стр.105-119.

Колчина Н.В., «Финансы предприятий», М.2000г., стр. 261-293.

Ковалев В.В., В.П.Привалов, «Анализ финансового состояния предприятия», М. 1999г., стр.3-112.

Ковалев В.В., «Финансовый анализ», М. 1997г., стр.73-130.

Любушин И.П., «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия», М.2000г., стр.94-120, 354-414.

Маркарьян Э.А., Г.П.Герасименко, «Финансовый анализ», М. 1997г.,

«Справочник финансиста предприятий», М. 1996г., стр. 276-295.

Тигинян А.М., Л.В.Кобзарь, «Финансы предприятий», 1998г., стр.267-278.

Финансовое управление фирмой, под ред. В.И. Терехина, М.1998г., стр.62-87.

Финансы, под ред. Н.М.Ковалевой, М. 1998г., стр. 273-332.

Шеремет А.Д., «Методика финансового анализа», М.1999г., стр.7-192.

Шеремет А.Д., «финансы предприятия», М. 1998г. стр. 136-152, 194-290.

# ТЕМА 13 Прогнозирование финансовой деятельности на предприятии.

* 1. Содержание финансового планирования и его методы.
  2. Виды бюджетов, их взаимосвязь.
  3. Бюджет продаж и производства.
  4. Прогнозирование финансовых результатов.
  5. Прогнозирование денежных поступлений и платежей на уровне хозяйствующих субъектов.
  6. Прогнозирование активов и пассивов предприятия..

7. Цель и задачи составления бизнес-плана.

1. Содержание финансового планирования, и его методы.

Сущность финансового планирования выражается в составлении

реального баланса денежных доходов и расходов (финансового плана), а также в оптимизации его показателей в ходе достижения сбалансированности.

Финансовые планы обеспечивают взаимосвязь доходов и расходов на

основании взаимосвязи показателей развития предприятия с его финансовыми ресурсами. Цель финансового планирования – обеспечение воспроизводственного процесса соответствующими как по объему, так и по структуре финансовыми ресурсами.

Этапы финансового планирования:

1. анализ финансового состояния предприятия;
2. составление прогнозных смет и бюджетов;
3. определение общей потребности в финансовых ресурсах;
4. прогнозирование структуры источников финансирования;
5. создание и поддержание действенной системы контроля и управления;
6. разработка процедуры внесения изменений в систему планов.

Задачи планирования:

1. определение основных финансовых показателей;
2. увязка финансовых показателей с производственными и коммерческими показателями;
3. выявление резервов увеличения прибыли;
4. определение путей повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Перспективный план содержит важнейшие показатели и целевые

установки развития предприятия на рынке, стратегию инвестиционной деятельности, формирование накоплений, ценовую и дивидендную политику.

Текущие планы на год конкретизируют перспективные планы,

обеспечивают балансовую увязка доходных и расходных статей. Оперативное финансовое планирование отражает денежный оборот по месяцам ( платежный календарь).

Планирование финансовых показателей осуществляется посредством

определенных методов – нормативный, расчетно-аналитический, балансовый, метод оптимизации плановых решений, экономно-математическое моделирование.

Сущность нормативного метода планирования финансовых показателей

заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность предприятия в финансовых ресурсах и их источниках. Нормативы – ставки налогов, нормы амортизации, нормативы потребности в оборотных средствах и т.д.

В финансовом планировании применяются:

1. республиканские нормативы;
2. местные нормативы;
3. отраслевые нормативы;
4. нормативы предприятия.

Республиканские нормативы – ставки налогов и др. Местные – ставки

Местных налогов и т.д. Отраслевые – предельные нормы рентабельности, отчисления в резервный фонд, нормы льгот по налогам. К нормативам предприятия относятся нормы оборотных средств, нормы кредиторской задолженности (устойчивые пассивы), нормы распределения прибыли и др.

Расчетно-аналитический метод заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. В основе этого метода лежит экспертная оценка.

Он широко применяется при планировании суммы прибыли и доходов, определении величины отчислений от прибыли в фонды накопления, потребления, резервный фонд и др.

# Сущность балансового метода заключается в том, что путем построения балансов достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Он применяется при планировании распределения прибыли и др.

Балансовая увязка фондов выражается следующим образом:

Он + П = Р + Ок, где

Он – остаток на начало периода;

Ок - остаток на конец периода;

П - поступление;

Р - расход.

Метод оптимизации плановых решений – разработка нескольких

вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать оптимальный вариант. При этом существуют различные критерии выбора:

1. минимум приведенных затрат;
2. максимум приведенной прибыли;
3. минимум вложений капитала при наибольшей эффективности результата;
4. минимум текущих затрат;
5. минимум времени на оборот капитала, то есть ускорение оборачиваемости средств;
6. максимум дохода на 1 лей вложенных средств;
7. максимум прибыли на 1 лей вложенных средств;
8. максимум сохранности финансовых результатов, то есть минимум финансовых потерь и др.

Экономико-математическое моделирование, его сущность заключается в том, что оно позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами их определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель представляет собой точное математическое описание экономического процесса, то есть описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов и приемов (уравнений, графиков и т.д.). В модель включаются только основные (определяющие) факторы. Модель может строиться по функциональной или корреляционной связи.

Построение экономико-математической модели состоит из следующих этапов:

1. изучение динамики финансовых показателей за определенный период и выявление факторов, влияющих на направление этой динамики и степени зависимости.
2. расчет модели функциональной зависимости финансового показателя от определяющих факторов.
3. разработка различных вариантов плана финансового показателя.
4. анализ и экспертная оценка перспектив развития плановых финансовых показателей.
5. принятие планового решения, выбор оптимального варианта.

В экономико-математическую модель должны включаться только основные факторы. При множестве факторов они не пригодны.

Разработке финансового плана предшествует анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Для разработки финансового плана необходимы исходные материалы – информационная база.

В качестве такой базы используют постановления директивных органов, госзаказы, лимиты государственных капитальных вложений для развития межотраслевых производств, объемы строительно-монтажных и подрядных работ, экономические нормативы и финансовые нормы, договора с поставщиками и покупателями, материалы анализа производственно-финансовой деятельности, плановые расчеты показателей других разделов проектов планов экономического и социального развития предприятия.

Планы рекомендуется готовить несколько вариантов – пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический.

1. ВИДЫ БЮДЖЕТОВ, ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ.

Бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая позволяет анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели.

При постановке бюджетирования как процесса важно выбрать объект бюджетирования, а как управленческой технологии – определить уровни составления и консолидации (составление сводных бюджетов) бюджетов, соответствующие уровням управленческой иерархии (бюджеты дочерних предприятий, центров финансовой ответственности).

В самом общем виде назначение бюджетирования в том, что это основа:

1. планирования и принятия управленческих решений;
2. оценки финансовой состоятельности фирмы;
3. укрепления финансовой дисциплины.

Прежде всего, бюджеты разрабатываются в целом по предприятию и по отдельным структурным подразделениям с целью прогнозирования финансовых результатов, установления показателей эффективности и рентабельности, лимитов наиболее важных расходов, обоснования финансовой состоятельности бизнеса.

Бюджеты являются основой для принятия решений о финансировании из внутренних или внешних источников.

Бюджеты призваны обеспечить постоянный контроль финансового состояния фирмы.

В условиях рынка бюджетирование – основа планирования – важнейшая функция управления. Вся система внутрифирменного планирования должна строиться на основе бюджетирования, т. е. все затраты и результаты должны иметь денежное выражение.

Основной функцией бюджетирования является прогнозирование (финансового состояния, ресурсов, доходов, затрат). Именно этим бюджетирование и ценно для принятия управленческих решений.

Финансовый анализ на основе финансовой отчетности проводится тогда, когда уже бывает поздно что-то менять.

Финансовый анализ действенен тогда, когда есть сведения об ожидаемом будущем, а не о прошлом.

Роль системы управленческого анализа и бюджетирования заключается в том, чтобы представить финансовую информацию о движении денег, ресурсов, счетов и активов предприятия менеджеру для принятия эффективных управленческих решений.

При разработке бюджетов необходимо:

- определить главные финансовые и нефинансовые цели (создание быстрорастущего бизнеса, повышение уровня рентабельности, рост капитализации и др.);

- выявить, с помощью каких показателей можно контролировать достижение этих целей;

- определить задачи, которые могут быть решены с помощью бюджетирования.

В практике финансового прогнозирования существует несколько видов бюджетов:

1. непрерывный бюджет, например, составляется на 6 месяцев и далее продлевается на следующие месяцы на основе требований определенной ситуации;
2. периодический – годовой бюджет, разделенный на кварталы, месяцы;
3. проектный бюджет – берет во внимание требование определенного проекта;
4. генеральные – специальные бюджеты по определенным отраслям;
5. бюджеты стабильные (постоянные) и нестабильные (гибкие), которые разрабатываются с точки зрения влияния постоянных и изменяющихся расходов, роста или спада производства.

У разных авторов классификация бюджетов разная. Так, например, у В. Е. Хруцкого «Внутрифирменное бюджетирование» бюджеты делятся на 4 группы:

- основные бюджеты – бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, расчетный баланс;

- операционные бюджеты – бюджет продаж, бюджет запасов готовой продукции, бюджет производства, бюджет прямых материальных затрат (бюджет закупок основных материалов и запасов товароматериальных ценностей), бюджет прямых затрат труда, бюджет общепроизводственных расходов, бюджет административно-управленческих расходов, коммерческих расходов;

- вспомогательные бюджеты – план капитальных затрат, кредитный или инвестиционный план;

- специальные бюджеты – бюджет балансовой прибыли, чистой прибыли, НИОКР, налоговый бюджет.

Существуют и другие виды классификации. Например, бюджеты классифицируют по двум основным категориям:

* 1. текущий бюджет;
  2. финансовый бюджет.

Текущий бюджет включает:

1. план сбыта;
2. производственный план;
3. бюджет прямых материальных затрат;
4. бюджет прямых затрат на оплату труда;
5. бюджет накладных расходов;
6. бюджет торговых и административных расходов;
7. прогнозный отчет о прибылях и убытках.

Финансовый бюджет включает:

1. кассовый план (план поступлений денежных средств и платежей);
2. прогнозный балансовый отчет;
3. бюджет капитальных вложений.

Основные этапы подготовки бюджетов:

1. подготовка прогнозов продаж;
2. определение ожидаемого объема производства;
3. расчет производственных затрат и эксплуатационных расходов;
4. определение движения денежных средств и других финансовых показателей;
5. составление финансовых отчетов.

Кассовый план

Прогнозный балансовый отчет

бюджет капитальных вложений

Прогнозный отчет о прибылях и убытках

Бюджет административных расходов

Бюджет торговых расходов

Бюджет себестоимости реализованной продукции

Бюджет общезаводских накладных расходов

Бюджет прямых затрат на оплату труда

Бюджет прямых затрат на материалы

Смета желаемых товарно-материальных запасов на конец периода

Производственный план

План сбыта

**Рис. Общий финансовый бюджет фирмы имеет следующий вид:**

**3.Бюджет продаж и производства.**

В условиях рынка необходимо планировать, начиная с прогноза продаж.

Бюджет продаж может составляться различными способами в зависимости от специфики деятельности фирмы.

Общий объем продаж может быть определен двумя способами: по контрактам или по продуктам. Общий объем определяется путем умножения количества предполагаемой к продаже продукции на отпускные цены предприятия.

Бюджет продаж составляется на год и в том числе по месяцам. Эти данные используются для составления бюджета доходов и расходов (финансовых результатов).

В бюджет продаж должен быть включен график денежных поступлений. Он необходим для составления бюджета движения денежных средств.

После составления бюджета продаж переходят к составлению бюджета производства и запасов готовой продукции.

Можно упрощенно составить бюджет продаж (для малых и других предприятий). Для этого в начале определяется объем продаж на первый месяц, а затем, учитывая среднемесячный темп инфляции и темп среднемесячного роста объема продаж, определяется объем продаж по месяцам. Если в динамике объема продаж внутри бюджетного периода запланированы колебания, то необходимо скорректировать объем продаж за соответствующие месяцы.

Для составления графика поступления денежных средств за реализованную продукцию предстоит определить долю продукции, которая будет реализована за наличный расчет и период сверки счетов, т. е. период, в течение которого будет оплачена вся отгруженная продукция.

Производственный бюджет включает: бюджет производства, бюджет запасов, бюджет прямых затрат на материалы, бюджет прямых затрат на оплату труда, бюджет общепроизводственных затрат.

Назначение этого бюджета – определить производственную программу предприятия (для производственных структур) или план закупок товаров для продажи (для торговых предприятий). Главная задача здесь определить не стоимость произведенной продукции, а издержки ее производства. Зная производственную программу и величину запасов, можно определить производственную себестоимость продукции. Для определения объемов производства необходимо знать общий объем продаж и его распределение внутри бюджетного периода, товарные остатки на начало бюджетного года и установить такие целевые нормативы, как товарные остатки и запас готовой продукции на начало, и конец каждого подпериода (месяца) и всего периода (года). Этот бюджет составляют в натуральных показателях, а затем определяются соответствующие затраты в стоимостных показателях.

Объем производства равен объему продаж минус остатки готовой продукции на начало года и плюс норматив остатков готовой продукции на конец года.

Бюджет прямых затрат на материалы.

Для определения затрат на материалы для точного определения этих затрат необходимо разработать бюджет прямых затрат на материалы (бюджет затрат сырья и материалов). Назначение этого бюджета – определить затраты материалов, необходимых для производства готовой продукции.

Кроме этого в рамках данного бюджета определяется нормативный (переходящий) запас материалов, а также график погашения кредиторской задолженности.

Годовая потребность в материалах может быть определена по формуле:

Объем затрат материалов равен производственные потребности минус норматив запасов на конец года +и плюс остатки материалов на начало года.

Наряду с планом-графиком закупок материалов в бюджете прямых затрат должен быть представлен график оплаты поставок (погашение кредиторской задолженности).

Период, в течение которого ожидается полная оплата ранее поставленного сырья и материалов, также называют сроком сверки счетов, но не с дебиторами, а с кредиторами.

Далее разрабатывается бюджет прямых затрат труда. Для этого необходимо рассчитать затраты рабочего времени в часах или человеко-часах, идущие на изготовление единицы объема выпуска продукции (объема продаж) и стоимость человеко-часа рабочего времени. Кроме этого нужно знать объемы производства (продаж) на бюджетный год и их распределение внутри бюджетного периода (по месяцам). Также должен быть рассчитан график выплаты зарплаты.

В бюджете общепроизводственных затрат могут быть переменные затраты (электроэнергия, вода), которые зависят от объема производства. Но основные затраты,- в рамках этого бюджета – постоянные издержки - зарплата вспомогательного персонала, ремонт оборудования, амортизация производственного цеха и др.

После составления всех этих бюджетов рассчитывается производственная себестоимость продукции, включающая обычно три основные категории затрат – основные материалы, основная зарплата, общепроизводственные расходы.

После калькуляции производственной себестоимости составляют бюджет коммерческих и административно-управленческих расходов.

Коммерческие расходы подразделяются на переменные и постоянные. Как по коммерческим, так и по административно-управленческим расходам структурным подразделениям доводятся лимиты в виде фиксированных сумм. Критерием эффективности коммерческих и административно-управленческих расходов является опережающий рост объема продаж по сравнению с темпами роста этих расходов. В конце необходимо составить график оплаты всех видов коммерческих и административных расходов.

1. **Прогнозирование финансовых результатов.**

Бюджет доходов и расходов или план финансовых результатов показывает соотношение всех доходов от реализации продукции, услуг со всеми расходами. По нему можно судить о рентабельности производства, возможности вернуть в срок кредит и другие заемные средства, с его помощью можно рассчитать точку безубыточности бизнеса.

В данном бюджете отражаются все виды расходов. Главный смысл бюджета – показать эффективность хозяйственной деятельности каждого вида бизнеса, структурного подразделения и фирмы в целом, установить лимиты основных видов расходов, прибыли и т. п.

При рассмотрении бюджетного формата необходимо предусмотреть все основные статьи доходов и затрат. Очень важно разделить все затраты и расходы на постоянные и переменные. К сожалению, в бухгалтерском учете нет такого подразделения.

При планировании бюджета финансовых результатов необходимо начинать с разработки прогноза сбыта и бюджета продаж. Для оценки финансового результата берут чистые продажи. Далее определяются себестоимость продаж. Для этого используют балансовый метод. Себестоимость продаж определяют по формуле:

Сп = Св + Сон – Сок, где

Сп – себестоимость продаж;

Сон – себестоимость готовой продукции на начало периода;

Сок – себестоимость готовой продукции по нормативу на конец года.

Разница между объемом продаж и себестоимостью продаж – валовая прибыль. Она должна составлять не менее 20%. Затем берут коммерческие и административно-управленческие расходы из соответствующих бюджетов и определяют прибыль от операционной деятельности. При необходимости планируют прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности, если такая деятельность планируется (продажа активов и др.).

В конце определяем чистую прибыль путем вычета из прибыли до налогообложения подоходного налога.

Чистая прибыль является главным показателем бюджета финансовых результатов. Поэтому обеспечить ее высокий уровень главная задача фирмы.

Чтобы контролировать все расходы сопоставляются постоянные расходы с активами, переменные – с оборотом. Этот принцип положен в основу распределения общеорганизационных расходов между структурными подразделениями. По всем накладным расходам структурным подразделениям устанавливают лимиты.

1. **Прогнозирование поступлений и платежей на уровне хозяйствующего субъекта**

Бюджет движения денежных средств – это бюджет (план) движения расчетного счета и наличных денег в кассе, отражающий все поступления и платежи. Он отражает потребность во внешнем финансировании. Его назначение – обеспечить сбалансированность поступлений и платежей по бюджетным периодам.

Разработка бюджета начинается с определения источников возможных поступлений денежных средств. Они могут быть внутренние и внешние. Очень важно определить сроки поступления денежных средств за отгруженную продукцию, так как отгрузка и поступление денег не совпадают. Образуется дебиторская задолженность. Затем определяются предстоящие платежи по периодам. Эта часть бюджета связана с бюджетом финансовых результатов, капитальных вложений.

Здесь также не всегда счета поставщиков оплачиваются в момент поступления сырья и материалов, и образуется кредиторская задолженность.

В бюджете движения денежных средств есть вступительное и конечное сальдо. Конечное сальдо предыдущего месяца является вступительным для следующего месяца. Размер конечного сальдо не нормируется, а устанавливается руководством фирмы. Конечное сальдо должно быть положительным.

Важным показателем бюджета является размер дебиторской задолженности по периодам. Руководство должно определиться – какой размер дебиторской задолженности приемлем для него в тот или иной период. Контроль дебиторской задолженности осуществляется не только по бюджету движения денежных средств, но и по расчетному балансу.

В разделе поступления денег отражаются поступления не только за проданную продукцию, за услуги, но и от продажи основных средств, поступления авансовых платежей, внешних источников (займов, кредитов) и др.

В разделе направления денежных средств отражаются операции фирмы на финансирование текущих операционных расходов и капитальных затрат. Здесь же показываются расчеты с внешними инвесторами и заимодателями, выплата дивидендов, процентов по кредитам, возврат кредитов, уплата налогов.

Большое значение в принятии мер по устранению недостатков в работе по обеспечению денежными средствами процесса производства имеет платёжный календарь, который составляется на декаду, пятидневку неделю. Он отражает все поступления в наличной и безналичной форме.

Платежный календарь определяет весь денежный оборот предприятия, обеспечивающий ритмичное финансирование процесса производства и реализации продукции, является эффективным средством контроля своевременности всех поступлений денежных средств из различных источников и за всеми видами платежей. Составление платежного календаря позволяет принимать оперативные меры по выполнению производственной программы предприятия.

1. **Прогнозирование активов и пассивов предприятия.**

Динамика экономического развития предприятия зависит от уровня

развития финансовой сбалансированности. Она является основой финансовой устойчивости предприятия. Финансовая сбалансированность основывается на корреляции между инкассациями и платежами, источниками финансирования и их использованием.

В финансовом плане находят отражение в стоимостной форме движение

финансовых ресурсов и конечный финансовый результат.

Расчетный баланс важен как итоговая точка в составлении финансовых

расчетов, показывающая или фиксирующая расхождения между бюджетом финансовых результатов и бюджетом движения денежных средств, поставляющая важную информацию для расчета всевозможных финансовых показателей, оценки финансовой эффективности бизнеса.

Расчетный баланс – это прогноз соотношения активов и пассивов

фирмы, бизнеса, структурного подразделения в соответствии со сложившейся (фактической ) структурой активов и задолженностей и ее изменением в процессе реализации других бюджетов. Его назначение – показать, как изменится стоимость компании в результате занятий данным видом бизнеса.

Расчетный баланс связан с другими бюджетами. Остатки денежных средств в балансе соответствуют «конечному сальдо» из бюджета движения денежных средств. Счета дебиторов также соответствуют бюджету денежных средств. Материальные запасы и затраты образуются как разница между произведенной, но не проданной продукцией, к которой прибавляется стоимость изменения запасов сырья, как разница между соответствующими статьями бюджета доходов и расходов и бюджета денежных средств. Если расходы по статье «товары и материалы» в бюджете движения денежных средств больше, чем в бюджете доходов и расходов, то запасы в расчетном балансе возрастают, если наоборот, то уменьшаются. Основные средства – данные берут из плана капитальных затрат (бюджет денежных средств).

Пассивы также связаны с данными, отраженными в бюджете движения денежных средств и бюджете капитальных затрат.

Без расчетного баланса невозможно осуществить полноценный финансовый анализ, т. е. рассчитать финансовые коэффициенты, которые можно использовать как целевые ориентиры для разработки мероприятий по оптимизации финансового состояния предприятия.

Расчетный баланс может быть составлен на основе основных и операционных бюджетов, т. е. бюджетным методом. Он состоит из активов (денежные средства, оборудование, запасы сырья, материалов, нематериальные активы и др.) и пассивов (т. е. обязательства и собственный капитал).

Расчетный баланс составляется по укрупненной номенклатуре статей. Он составляется на основе бюджета движения денежных средств, бюджета финансовых результатов и бюджета запасов.

Расчетный баланс можно составить и «методом % от продаж» и «методом формулы» (I и II модификация). Этот метод рекомендуется Стояновой (Финансовый менеджмент, М. Финансы и статистика, 2000г). Вычисления делаются на основе трех предположений:

1. переменные затраты, текущие активы и текущие обязательства

увеличивают пропорционально росту объема продаж (текущие активы и текущие обязательства будут составлять в плановом периоде тот же % от продаж).

1. увеличение стоимости основных средств рассчитать с учетом роста

оборота, а также с учетом недогрузки оборудования и степенью износа основных средств.

1. долгосрочные обязательства и акционерный капитал прогнозируются

неизменными. Нераспределенная прибыль прогнозируется с учетом нормы распределения чистой прибыли на дивиденды и чистой рентабельности реализованной продукции: к нераспределенной прибыли базового периода прибавляется прогнозируемая чистая прибыль (произведение прогнозируемой выручки на чистую рентабельность реализованной продукции) и вычитаются дивиденды (прогнозируемая чистая прибыль, умножается на норму распределения чистой прибыли на дивиденды).

Потребность в дополнительном внешнем финансировании = Афакт. \* темп прироста выручки – Пфакт. \* темп прироста выручки- прогнозируемая выручка \* рентабельность продукции\*(1 – дивиденды ), где

Афакт, Пфакт – изменяемые активы и пассивы.

Предположим, что нужно составить прогнозный баланс по следующим данным: 5% рентабельность продаж, 40% чистой прибыли направляются на дивиденды, фактическая выручка 20 млн. л, прогнозируемая 24 млн. л (20% прирост). Таким образом, прогнозируемый баланс:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Текущий год | Прогнозный год |
| Актив |  |  |
| Текущие активы | 2.0 | 2+2\*0,2=2,4 |
| Долгосрочные активы | 4 | 4+4\*0,2=4,8 |
| итого | 6 | 7,2 |
| пассив |  |  |
| Долгосрочные обязательства | 2,5 | 2,5 |
| Краткосрочные обязательства | 2 | 2+2\*0,2=2,4 |
| Уст. капитал | 0,3 | 0,3 |
| Нераспределенная прибыль | 1.2 | 1,2+24\*0,05-24\*0,05\*0,4=1,92 |
| итого | 6 | 7,12 |

Внешнее финансирование = 7,2 – 7,12 =0,08 мл. леев.

По формуле получим то же самое: 6 \* 0,2 – 2 \* 0,2 – 24 \* 0,05 \* (1 – 0,4 ) = 0,08 мл. леев.

Оптимизация финансовых показателей бывает разной. Все зависит от целей, которые ставит руководство фирмы. В этом случае – это баланс финансовых возможностей фирмы, правильное сочетание желаемого и возможного. Прежде всего, должны быть сбалансированы расходы и поступления, должно быть достигнуто правильное сочетание темпов их роста. Ключевым документом здесь является бюджет движения денежных средств. Но не все им исчерпывается. Почему быстрорастущие и рентабельные компании становятся банкротами? Главное должна быть сбалансированность между ростом объема продаж и активов.

Составление сбалансированного финансового плана – это процесс поиска компромисса между различными финансовыми показателями. Ведь улучшение одних, часто приводит к ухудшению других. Часто новая быстрорастущая фирма создает крупный внешний долг. Главное не в том, чтобы не влезть в долги, а в том, чтобы делать это разумно, составить сбалансированный финансовый план.

Расчетный баланс – это прогноз соотношения активов и пассивов фирмы, бизнеса, структурного подразделения в соответствии со сложившейся структурой активов и задолженностей и изменением в процессе реализации других бюджетов. Его назначение – показать, как изменится стоимость компании в течение бюджетного периода. Без этого баланса невозможно проанализировать будущее финансовое состояние фирмы.

Он составляется на основе основных операционных бюджетов. Он может быть составлен не только по предприятию, но и по отдельным бизнесам.

Он состоит из активов и пассивов, как и бухгалтерский баланс, но составляется по укрупненной номенклатуре статей.

Составление сбалансированного финансового плана – это процесс поиска компромисса между различными показателями. Часто улучшение одних оборачивается ухудшением других.

Новая быстрорастущая компания может создать крупный внешний долг, но это делать нужно разумно, составить сбалансированный финансовый план. Для этого нужно четко представлять роль показателя прибыль на вложенный капитал (ROA), а также как он связан с контролем расходов и эффективным маркетингом.

Смысл разработки сбалансированного финансового плана – контролировать, насколько эффективны все виды ресурсов (активов), которые используются в бизнесе

В долгосрочном плане доход на вложенный капитал в абсолютном выражении должен превышать сумму прироста активов фирмы и величину капиталовложений.

Предприниматель должен вернуть больше, чем он вложил в бизнес.

В переходный период к рынку для финансового планирования фирмы использовали, применяемый ранее в СССР баланс доходов и расходов. Основными доходными статьями являются – прибыль, амортизационные отчисления, ремонтный фонд, кредиторская задолженность постоянно находящаяся в распоряжении предприятия (устойчивые пассивы). При необходимости включаются заемные средства.

В расходной части основными статьями являются – подоходный налог, прирост оборотных средств, капитальные вложения, фонд потребления – материальное стимулирование и др.

1. **Цель и задачи составления бизнес-плана.**

Бизнес-план – это документ внутрифирменного планирования, излагающий все основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться.

Если перед фирмой стоит новая производственная или коммерческая задача, необходимо тщательно спланировать организацию ее решений (чем больше рынок, тем важнее план).

Речь идет не о грандиозной пятилетке, а о внутрифирменном документе – бизнес-плане. Это необходимо для получения кредитов, разработки создания новых частных форм, разработки направлений работы действующих предприятий в новых условиях, организации выпуска новой продукции, составление проектов эмиссии ценных бумаг. Особенно важен он для привлечения иностранных инвестиций.

Правильно составленный бизнес-план отвечает на вопрос – стоит ли вообще вкладывать деньги в проект.

Бизнес-план адресован банкирам и инвесторам, а также самому предпринимателю для тщательного анализа собственной идеи, ее разумности и реальности.

Разработка бизнес-плана может занять до 200 часов и требует участия самого предпринимателя.

Важное место занимает резюме (выводы), где важное место принадлежит обоснованию финансовых результатов – выручка, себестоимость, прибыль и возможности погашения кредита.

**Содержание бизнес-плана.**

Основными разделами бизнес-плана являются:

1. Описание товара или услуги и как будет преодолеваться конкуренция, во II- разделе обосновывается рынок сбыта – сколько реально можно продать.

В третьем разделе приводятся сведения о конкурентах и прогноз цены. Четвертый раздел это план маркетинга – реклама продукта, каналы распределения, стимулирование сбыта.

V-й раздел отражает план производства. Здесь же дается схема производственного процесса – закупка сырья, товаров, производство, продажа.

В VI разделе дается описание организации дела, работы персонала.

VII раздел – юридический план – форма собственности и все правовые аспекты работы.

VIII раздел – прогнозирование и управление рисками – наиболее вероятные риски и во что они обойдутся, и меры по их предотвращению (самострахование, страхование).

IX-й раздел – финансовый план обобщает все предшествующие материалы и представляет их в стоимостном выражении.

**Финансовый план бизнес-плана** .

Финансовый раздел бизнес –плана включает:

- прогноз объемов реализации;

- баланс денежных расходов и поступлений;

- таблицу доходов и затрат;

- прогнозируемый баланс активов и пассивов предприятия;

- график достижения безубыточности.

Прогноз объемов реализации призван дать представление о той доле рынка, которую предприниматель предполагает завоевать своей продукцией. Обычно плановые расчеты выполняются на три года вперед, причем на I год- помесячно, для II-го – поквартально, а на III год – общей суммой.

На I год уже должны быть известны покупатели по предварительной договоренности. А на II-III год – прогноз, но должен быть не потолочный, а реальный, иначе пострадает сам предприниматель.

Баланс денежных расходов и поступлений – документ, позволяющий оценить во временном разрезе, сколько денег на каждом этапе выполнения проекта потребуется. Главная задача – проверить синхронность поступления и расходования денежных средств и тем самым подтвердить будущую ликвидность, то есть постоянное наличие на банковском счете денежных сумм, достаточных для расчета по обязательствам предприятия для реализации данного проекта.

Если сбыт продукции будет связан с длительным омертвлением средств в расчетах, то для поддержания ликвидности придется первое время делать дополнительные денежные «впрыскивания», сумма которых увеличит потребность в инвестициях и кредитах.

Эту мысль предстоит глубоко осознать нашим хозяйственникам, избалованным нынешним финансовым механизмом, позволяющим иметь крупную задолженность (просроченную) перед поставщиками и не оказаться банкротом.

Таблица доходов и затрат включает следующие разделы:

1. Доходы от продажи товаров.
2. Издержки производства.
3. Суммарная прибыль от продаж (1-2).
4. Общехозяйственные расходы по видам.
5. Чистая прибыль (3-4).

Эта таблица доходов и затрат показывает как будет формироваться и изменяться прибыль (I год – помесячно, II – поквартально, III – всего за год).

Прогнозируемый баланс активов и пассивов составляется на начало и конец I года. Он нужен для специалистов коммерческих банков, чтобы оценить, какие суммы намечается вложить в активы разных типов и за счет каких пассивов предприниматель собирается финансировать создание этих активов.

Структура прогнозного баланса соответствует структуре отчетного баланса. Он может составляется на основе документов, пользуясь «методом пробки». Он основан на соблюдении равенства: активы = собственные средства + заемные средства. Поскольку и активы, и источники собственных и заемных средств (с учетом соотношения дебиторской и кредиторской задолженности) прогнозируется независимо друг от друга, вероятность совпадения активов и пассивов очень мала. Расхождение между ними назвали «пробкой» - когда рост активов прогнозируется более быстрый, чем обязательств и рост собственных средств, отрицательную «пробку» можно выбить с помощью внешнего финансирования: увеличение акционерного капитала или наращивание займов.

Когда рост активов прогнозируется более медленным, чем рост обязательств и собственных средств, фирма будет иметь избыток денежных средств – положительную «пробку». Ликвидируется она отказом от части заимствований, доходным инвестированием в ценные бумаги, учредительством и т.д.

Расчет условий достижения безубыточности.

Для этого используются формулы порога рентабельности и критического (порогового) значения объема производства.

На основе этих формул рассчитывается необходимая для достижения безубыточности сумма выручки от реализации и соответствующее этой сумме количество произведенных товаров.

Продажа сверх порогового значения будет приносить прибыль, пока не проявит себя закон убывающей предельной полезности и производительности факторов производства.

При расчете объема производства следует исходить из тех объемов производства, которые указаны в бизнес-плане, и производить расчет для нескольких уровней возможной цены (не менее 3), чтобы дать возможность кредиторам оценить влияние рыночных условий на рентабельность и финансовое положение.

Расчет может быть произведен в следующей таблице:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товаров, выпуск которых будет расширяться (осваиваться) с использованием запрашиваемой ссуды | Возможная цена (варианты), лей | Выпуск (лет) | | | Прямые расходы на единицу товара (лей) | Сумма, которая может быть направлена на покрытие постоянных расходов (лей), (гр. 2-6) |
|  |  |  |
| 1  2 |  |  |  |  |  |  |

В заключение приводится «Стратегия финансирования».

Излагается план получения средств для реализации проекта:

* сколько нужно средств для реализации проекта, откуда намечается получение денег и в какой форме?
* Когда можно ждать полного возврата средств и получение инвесторами дохода на них?

На первый вопрос ответ ясен из предыдущих разделов.

На второй вопрос – речь идет о том, какую долю средств можно получить в форме кредита, а какую в форме акционерного или паевого капитала.

Соотношение этих источников финансирования – задача, не имеющая однозначного решения. Банкиры стараются сократить свой риск, полагая, что нести его должны владельцы и инвесторы – акционеры.

Финансирование через кредиты предпочтительно для проектов, связанных с расширением производства, когда для кредитов есть материальное обеспечение (активы).

Для создания нового предприятия источником финансирования может служить паевой или акционерный капитал.

Кредитное соглашение требует жесткой схемы платежей, обеспечивающих возврат основной суммы долга и процента по кредиту. А новым и венчурным предприятиям соблюдение календарного графика выплат может оказаться не по силам из-за неравномерного нарастания суммы доходов от реализации.

В такой ситуации даже вполне перспективные проекты, способные в будущем принести крупные прибыли, могут обанкротиться из-за проблем с ликвидностью в первые годы. Средства же полученные от акционеров лишены этих недостатков (но собрать их труднее, чем получить ссуду).

Новое предприятие может в первые годы вообще не платить дивидендов, если необходимы средства для укрепления фирмы на рынке.

Задача №1

Составьте прогнозный отчет о финансовых результатах на планируемый год, если:

Объём продаж 720 тыс. леев.

Себестоимость продаж 510 тыс. леев

Другие операционные доходы 55 тыс. леев

Другие операционные расходы 45 тыс. леев

Коммерческие расходы 73 тыс. леев

Общие и административные расходы64 тыс. леев

Доходы от инвестиционной деятельности 85 тыс. леев

Доходы от финансовой деятельности 34 тыс. леев

Расходы от финансовой деятельности 55 тыс. леев

Подоходный налог 15%. Определить валовую прибыль, прибыль от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, чистую прибыль.

Задача №2

Составить прогнозный баланс поступлений денежных средств и платежей

на второй квартал, в том числе по месяцам по следующим данным:

Объём продаж- март 220 тыс. леев

Апрель 210 тыс. леев

Май 250 тыс. леев

Июнь 290 тыс. леев

Выручка поступает в месяц продажи 30%, в следующем месяце 70%.

Выплаты за поступившее сырьё – апрель70 тыс. леев

Май 75 тыс. леев

Июнь 80 тыс. леев.

Выплаты за услуги апрель 25 тыс. леев

Май 30 тыс. леев

Июнь 40 тыс. леев

Закупка оборудования май 120 тыс. леев

Выплата зарплаты апрель 75 тыс. леев

Май 80 тыс. леев

Июнь 85 тыс. леев

Выплата налогов апрель 12 тыс. леев

Май 15 тыс. леев

Июнь 20 тыс. леев

Неснижаемый остаток денежных средств 3 тыс. леев

Задача №3

Составить прогнозный баланс на конец планируемого года методом

«процента от продаж» и определить объём внешнего финансирования, если на начало года баланс предприятия выглядит следующим образом:

Текущие активы 1800 тыс. леев

Долгосрочные активы 900 тыс. леев

Итого 2700 тыс. леев

Долгосрочные обязательства 400 тыс. леев

Краткосрочные обязательства 1400 тыс. леев

Уставный капитал 600 тыс. леев

Нераспределенная прибыль 300 тыс. леев

Итого 2700 тыс. леев

Рентабельность продаж составляет 10%, 40% чистой прибыли

направляется на выплату дивидендов, фактическая выручка в отчетном году 3500 тыс. леев, прогнозируемый рост выручки 20%.

Задача №4

Составьте баланс предприятия, если известно, что удельный вес

долгосрочных обязательств в итоге баланса составляет 10%, долгосрочных активов 40%, коэффициент текущей ликвидности 1,5, темп прироста долгосрочных активов, которые в предыдущем году составляли 400 тыс леев, равен 250%.

Задача №5

Составьте баланс предприятия при следующих условиях: коэффициент

текущей ликвидности 1,7, денежные средства 750 тыс. леев, краткосрочные инвестиции 250 тыс. леев, коэффициент абсолютной ликвидности 0,2, коэффициент автономии 0,6. Доля оборотных активов в структуре активов 50%.

Задача №6

Составьте баланс предприятия, если коэффициент автономии 0,4,

фондоотдача долгосрочных активов 4, коэффициент оборачиваемости собственного капитала 3, доля прибыли в выручке 40%, коэффициент рентабельности постоянного капитала 1,2, выручка 6000 тыс. леев.

Задача №7

Составьте баланс предприятия, если известно, что выручка равна 3000 тыс. леев, коэффициент оборачиваемости товароматериальных запасов 10, запасы составляют 25% текущих активов, коэффициент текущей ликвидности 2, коэффициент общей оборачиваемости капитала 1, коэффициент соотношения заемных и собственных средств 0,5.

Задача №8

Составьте баланс предприятия, исходя из следующих условий: доля долгосрочных активов в валюте баланса 48%, коэффициент рентабельности всего капитала 0,3, прибыль 600 тыс. леев, долгосрочные активы составляют 4/5 собственного капитала, коэффициент рентабельности постоянного капитала 0,4.

**Литература:**

Балабанов И., «Основы финансового менеджмента» М. 1997г. стр.369-370

Белолипецкий В.Г., Финансы фирмы М, 1998 г. стр. 237-260.

Бородина Е.И., Финансы предприятий, М. 1995 г. стр. 181-192.

Глухов В.В, Ю.М. Бахрамов, «Финансовый менеджмент». Санкт-Петербург, 1995г., стр. 266-271.

Джей К. Шим, Финансовый менеджмент М. 1996 г. стр. 83-105.

Ефимова О.В., Финансовый анализ, М.. 1998 г., стр221-260.

Ковалев В.В., Введение в финансовый менеджмент, М. 1999, стр.277-310.

Ковалев В.В., Финансовый анализ, М, 1997 г. стр. 130-155.

Ковалева А.М., Финансы фирмы, М. 2000 г. стр. 336-360.

Колпина Л.Г., Финансовые планы предприятий, Минск, 1997 г., стр. 114

Колчина М.В., Финансы предприятий, М. 2000г., стр. 232-260.

Крейнина М.Н., Финансовый менеджмент, М. 1998 г. стр. 195-212.

Моляков Д.С., Финансы предприятий, М., 1997 г., стр. 74-104.

Моляков Д.С., Е.И. Шохин, Теория финансов предприятий М., Финансы и статистика, 2000г. стр. 55-107.

Рукина, Финансы коммерческих организаций, М. 1997, стр.70-90.

Справочник финансиста предприятия. М. 1996г., стр. 296-311.

Стоянова Е.С., Финансовый менеджмент, М. 1999г. стр. 406-438.

Тигинян А.М., Л.В. Кобзарь, Финансы предприятий, Кишинев,1998 г. стр. 260-267.

Уткин Э.А. ,«Справочник финансиста». М. 1998г., стр. 28-48.

Финансовый менеджмент под редакцией Поляка, М.1997г., стр. 264-276.

Финансовое управление фирмой, под. редакцией В.И. Терехина М, 1998 г. стр. 87-102.

Финансовый менеджмент, под ред. Н.Ф. Самсонова М, 2000 г. стр. 476-486.

Финансовое планирование и контроль под редакцией Поукока, М., стр. 109-149.

Тема 12 Реструктуризация, банкротство, реорганизация и ликвидация предприятия.

* + 1. Финансовые затруднения предприятия. Их типы и причины возникновения.
    2. Реструктуризация предприятия. Виды и методы реструктуризации.
    3. Процедура банкротства. Реорганизация и ликвидация при банкротстве.

1.Финансовые затруднения предприятия. Их типы и причины возникновения.

Финансовая устойчивость предприятия предполагает сочетание

следующих благоприятных характеристик финансово-хозяйственного положения предприятия:

- высокая платежеспособность;

- высокая ликвидность баланса;

- высокая кредитоспособность;

- высокая рентабельность.

Одним из важных мероприятий по предупреждению банкротств

предприятия является проведение аналитической работы по оценке его финансового состояния.

Анализ текущего состояния строится на анализе ликвидности баланса предприятия, обеспеченности его собственными оборотными средствами, оборачиваемости основных и оборотных средств, рентабельности различных видов активов предприятия.

Сравнительный анализ динамики отдельных статей баланса особенно запасов, незавершённого производства, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности позволяет уловить характерные черты несбалансированности в работе предприятия. Анализ финансового состояния предприятия следует проводить поэтапно, начиная с экспресс - анализа, который позволяет выявить узкие места в работе предприятия.

Внешними признаками неудовлетворительного финансового состояния предприятия является:

а) наличие убытков;

б) наличие сомнительной дебиторской задолженности;

в) высокая изношенность основных фондов;

г) недостаток собственных оборотных средств;

д) затруднения в получении коммерческого кредита;

е) уменьшение поступления денежных средств от основной деятельности;

ж) падение курса ценных бумаг предприятия и другие.

В РФ анализ и оценка структуры баланса предприятия проводится на основе коэффициента ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами. Структура баланса предприятия признаётся неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если выполняется одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчётного периода имеет значение менее 2;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами менее 0,1.

Признание предприятия неплатежеспособным не означает признание его несостоятельным. Это сигнал для предприятия для принятия мер по выходу из кризисного состояния.

При неудовлетворительной структуре баланса для проверки реальной возможности предприятия восстановить свою платежеспособность рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности сроком на 6 месяцев:

Квосст = [К тлк + C/Т\*(Ктлк – Ктлн)] / 2, где

Ктлк – коэффициент текущей ликвидности на конец отчётного периода;

Ктлн – коэффициент текущей ликвидности на начало отчётного периода;

С – период восстановления платежеспособности (6 месяцев);

Т – отчётный периода в месяцах.

Если Квосст > 1, то предприятие реально может восстановить платежеспособность и может быть отложено принятие решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным на срок до 6 месяцев.

При удовлетворительной структуре баланса, когда Ктл > 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами > 0,1 для проверки устойчивости финансового положения рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на срок 3 месяца по той же формуле при С = 3. Если этот коэффициент < 1, то это значит, что в течение 3 месяцев предприятие может утратить платежеспособность.

В западной практике для определения признаков банкротства предприятия широко используют формулы определения кредитоспособности «Z – счёта» Альтмана.

Двухфакторная модель Z счёта.

Z =- 0,3877+ (-1,0736) \* Ктл + 0,0579\*уд. вес заёмных средств в пассивах.

Если Z > 0 – вероятность банкротства велика, если Z < 0 – вероятность банкротства мала.

В западной практике также используются и многофакторные модели Э.Альтмана. В 1968 году была предложена пятифакторная модель прогнозирования:

Z = 1,2 Коб + 1,4 Кнп + 3,3 Кр + 0,6 Кп + 0,999 Ком,

Где: Коб – доля оборотных средств в активах, т.е. отношение текущих активов к общей сумме активов. Общую сумму активов следует рассматривать как общую сумму имущества, т.е. сумму долгосрочных и текущих активов организации;

Кнп – рентабельность активов, исчисленная на основе нераспределенной прибыли, т.е. отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов. Нераспределенную прибыль прошлых лет следует учитывать вместе с нераспределенной прибылью отчетного периода;

Кр – рентабельность активов, исчисленная по балансовой прибыли;

Кп – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, т.е. отношение рыночной стоимости акционерного капитала к краткосрочным обязательствам.

Ком – отдача всех активов, т.е. отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

Весовые коэффициенты каждого показателя рассчитаны на основе статистических данных о банкротствах фирм за 22-летний период. В зависимости от Z прогнозируется вероятность банкротства:

1,8 и менее – очень высокая;

от 1,81 до 2,7 – высокая;

от 2,8 до 2,9 – возможная;

более 3,0 – очень низкая.

Если Z < 1,81, то организация станет банкротом:

Через год – с вероятностью 95%;

Через 3 года – 48%;

Через 4 года – 30%;

Через 5 лет - 30%.

Пятифакторная модель для предприятий, не котирующихся на фондовой бирже выглядит следующим образом:

Z = 0,012x1 + 0,014x2 + 0,033x3 + 0,006x4 + 0,999x5, где

x1 – (текущие активы – текущие обязательства) / объём активов;

x2 – нераспределённая прибыль / объём активов;

x3 – балансовая прибыль / объём активов;

x4 – курсовая стоимость акций / заёмные средства;

x5 – чистая выручка от реализации / объём активов.

x1, x2, x3, x4 выражаются в процентах.

Если Z < 1,81 – вероятность банкротства очень высокая;

Z = 1,81 – 2,765 – вероятность банкротства средняя;

Z = 2,765-2,99 – вероятность банкротства невелика;

Z > 2,99 – вероятность банкротства ничтожна.

Для прогнозирования банкротства так же используют коэффициенты У. Бивера. При чем наибольшую значимость имеет здесь соотношение денежных средств и заемного капитала. Так же большое распространение для оценки предполагаемого банкротства имеют коэффициенты, разработанные английскими экономистами. В последнее время появились такие коэффициенты в России и др. странах СНГ.

К сожалению, использование данных коэффициентов в наших условиях затруднено. Это связано с условиями функционирования наших предприятий. Так, например, у многих предприятий нет возможности определить курсовую стоимость акций, поэтому используют показатель объёма собственного капитала, но результаты в таком расчете не отражают реальную картину финансового положения предприятия.

В Великобритании разработаны рекомендации комитета по обобщению практики аудирования, которые содержат перечень критических показателей для оценки возможного банкротства организаций.

Основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной специфике ведения бизнеса, можно рекомендовать следующую двухуровневую систему показателей.

К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные значения которых или накладывающаяся динамика изменения свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. К ним относятся:

-повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;

-превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;

-чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;

-устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;

-хроническая нехватка оборотных средств;

-устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;

-хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами /в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов/;

-высокий удельный вес дебиторской задолженности;

-наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;

-ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;

-использование /вынужденное/ новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;

-применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации;

-потенциальные потери долгосрочных контрактов;

-неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое; вместе с тем они указывают, что при определенных условиях, обстоятельствах или непринятии действующих мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

-потери ключевых сотрудников аппарата управления;

-вынужденные остановки, а также нарушения ритмичности производственно-технического процесса;

-излишняя ставка на успешность и прибыльность нового проекта;

-чрезмерная зависимость организации от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива;

-участие в судебных разбирательствах организации с непредсказуемым исходом;

-потеря ключевых контрагентов;

организации;

-неэффективные долгосрочные соглашения;

-политический риск, связанный с организацией в целом или ее ключевыми подразделениями.

К достоинствам этих рекомендаций можно отнести системность, комплексный подход к пониманию финансового состояния организации с точки зрения возможного банкротства, применение любой организацией любой отрасли без существенных корректировок.

2.Реструктуризация предприятия. Виды и методы реструктуризации.

Реструктуризация – это комплекс правовых, организационно-технических и оперативных мер инициированных собственниками предприятий, кредиторами и направленных на финансово-экономическое оздоровление предприятий на основе рекапитализации, изменения структуры активов и обязательств, перестройки менеджмента и рыночной политики, внесение изменений в производственно-операционный процесс.

Реструктуризация предприятия как способ повышения его рыночной стоимости может предполагать:

-реструктуризацию долгов ( кредиторской задолженности) предприятия;

-реструктуризацию активов фирмы, в т.ч. дебиторской задолженности;

-реструктуризацию акционерного капитала предприятия, а также реструктуризация хозяйственных операций.

Реструктуризация долга означает:

-отсрочка долга;

-рассрочка кредиторской задолженности;

-конвертация долга;

-продажа долговых обязательств;

-покупка долгов;

-обмен кредиторской задолженности на дебиторскую задолженность (взаимозачет).

Реструктуризация активов предприятия предполагает любое изменение структуры активов в связи с :

-продажей избыточных активов;

-приобретением имущества, необходимого для освоения новой

продукции взамен продажи активов, которые были нужны для выпуска снимаемых с производства изделий;

-изменением соотношения между реальными и финансовыми активами

предприятия вследствие замещения одних из них на другие;

-тем же в части соотношения между материальными и не

материальными активами;

-реорганизацией фирмы.

В реструктуризации очень часто делают акцент на «выводе»

избыточных активов. Вывод должен быть правомочным (юридически оформленным)- продажа, внесение в дочерние предприятия, списание, дарение в виде спонсорской помощи, передача социальных объектов.

Реструктуризация акционерного капитала - это изменение

соотношения между количеством обыкновенных акций в составе крупных пакетов, находящихся в собственности отдельных совладельцев фирмы, в результате:

- выпуска и размещения на фондовом рынке новых акций;

-увеличение уставного капитала баз размещения на фондовом рынке акций;

-уменьшение уставного капитала без выкупа акций предприятия с фондового рынка;

-слияний и поглощений;

-приобретение незначительных количеств акций, принадлежащих третьим лицам или продаж собственных акций;

- диверсификации инвестиционного портфеля предприятий.

Реструктуризация способна дать отдачу только в качестве средства, обеспечивающего более успешное освоение предварительно выбранного коммерчески выгодного и перспективного нового проекта (расширения производства, внедрения новых технологий)

Реструктуризация хозяйственных операций обозначает:

-снятие с производства той продукции, оптимизация выпуска и цены по которой в ходе анализа безубыточности и составления плана производства и сбыта продукции не приводит к обеспечению прибыльности;

-расширение выпуска и продажи выгодной продукции;

-диверсификацию деятельности;

-освоение новой продукции.

В 2001 году в РМ был принят закон «О несостоятельности». Принятие этого закона одновременно отменило действие ранее принятых в1996 году законов «О банкротстве» и «О реструктуризации». В этом законе определены признаки несостоятельности предприятия и определены пути преодоления этого состояния.

Несостоятельность предприятия может быть преодолена путём:

1) вне судебного процесса, являющимся процессом реструктуризации, применяемым и осуществляемым на несостоятельных предприятиях под надзором Совета кредиторов. Совет кредиторов – это орган, действующий от имени государства в отношениях с неплатежными предприятиями и состоящий из государственных и некоммерческих кредиторов, предложенных Правительством и утверждённых Парламентом. В 2006 году Совет кредиторов упразднен и реструктуризация может осуществляться предприятиями самостоятельно.

2) Судебного процесса, являющегося процессом несостоятельности, применяемым к несостоятельным предприятиям и другим объектам, возбуждаемого судебной инстанцией.

Поводом для реструктуризации является:

1) несостоятельность предприятия;

2) неспособность выйти из финансового кризиса собственными силами;

3) наличие жизнеспособных и функциональных мощностей;

4) письменное заявление собственника, кредитора, менеджера, органа власти о реструктуризации;

5) письменное согласие кредиторов.

Рост фирмы – неотъемлемая часть её жизнеспособности. Рост может быть внутренним и внешним. В первом случае, фирма приобретает активы за счёт собственных и заёмных средств. Внешний рост – это приобретение другой фирмы, путём слияния или поглощения. Изменение структуры это не только слияние и поглощение. Это любое изменение структуры капитала, текущей деятельности, собственности – распродажи, создание филиалов, выкуп контрольного пакета акций и другое.

При слиянии компаний происходит операционная экономия, устраняется дублирование функций различных работников, объединяются учёт, маркетинг, снабжение. Кроме этого достигается экономия за счёт масштаба (до разумных пределов). Здесь очень важно не нарушать противомонопольные законы и законы конкуренции.

Очень важная задача реструктуризации – повышение качества управления. В крупных компаниях можно приглашать более компетентных менеджеров. Если при слиянии двух компаний увеличится общая стоимость по сравнению со стоимостью двух компаний отдельно, то это называется синергия (синергетический эффект 2+2 = 5).

Компания может дивестировать средства из части активов или полностью самоликвидироваться. Дивестирование – это реализация части предприятия или фирмы в целом. Продажа активов фирмы разным покупателям производится тогда, когда в результате будет получена большая стоимость, чем продажа фирмы в целом, например, в результате слияния.

Одной из форм реструктуризации является изменение структуры собственности, т.е. приватизация – преобразование компании открытого типа (АО) в частную, т.е. компания выкупается небольшим числом акционеров, работающих в ней. В этом случае повышается заинтересованность работников в конечных результатах работы.

* + 1. **Процедура банкротства. Реструктуризация и ликвидация при банкротстве.**

Банкротство предприятия – новое явление для экономики нашей республики.

**Под несостоятельностью (банкротством) понимается признание экономическим судом или объявленная должником неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов.**

В процессе процедуры банкротства используются следующие понятия:

1) досудебная санация – меры, принимаемые для восстановления платежеспособности;

2) мировые соглашение – достижение договорённости между должником и кредиторами об отсрочке платежа или скидки с долга;

3) наблюдение – процедура, применяемая к должнику с момента принятия экономическим судом заявления о признании должника банкротом в целях сохранности имущества и проведения анализа финансового состояния (временный управляющий от суда);

4) внешнее управление (судебная санация) – процедура для восстановления платежеспособности (внешний управляющий).

Большинство предприятий в переходный период оказались в критическом финансовом положении. Это вызвано кризисом неплатежей, падением объёмов производства.

Ситуация с банкротством предприятий типичны для экономики любой страны. В западных странах процедуры банкротства давно отработаны и широко используются для оздоровления экономики страны.

В СССР в результате централизации административного руководства народным хозяйством практически исчезли не только органы банкротства, но и само понятие о них. В переходном периоде руководство многих предприятий оказалось не готовым к работе в режиме жёсткой конкуренции, прекращения государственных заказов и централизованного финансирования.

Конкуренция в условиях рыночных отношений предполагает не только определенный экономический динамизм, но и его негативную сторону – стагнацию производства, а это связано с неустойчивым финансовым положением предприятия, вызванным отсутствием или недостаточностью оборотных средств, ростом просроченной дебиторской задолженности, наличием убытков и другими обстоятельствами, ведущими к банкротству. «Шоковая терапия» не дала положительных результатов в развитии предприятий. Большинство предприятий оказалось в критическом финансовом положении

Внешними признаками несостоятельности является неспособность предприятия удовлетворять требования кредиторов по оплате отгруженных в его адрес товаров, выполненных работ, обеспечить обязательные платежи в бюджет, рассчитаться с работниками по оплате труда, в связи с превышением обязательств предприятия над его имуществом.

Предприятие признаётся несостоятельным (банкротом) только по решению суда, однако признание судом предприятия несостоятельным не ведёт обязательно к его ликвидации. Предприятию дают возможность восстановить свою платежеспособность. В РМ согласно закону «О несостоятельности» принятом в 2001 году и заменившему собой закон «О банкротстве» от 1996 года процесс несостоятельности возбуждается на основе искового заявления, поданного в суд должником, кредитором.

Основанием для подачи заявления в суд является неплатежеспособность должника, которая должна быть обоснована. Если заявление подаёт кредитор, то он должен уведомить об этом должника. После принятия заявления суд принимает меры для предупреждения изменения имущества:

1) назначает временного управляющего;

2) принимает решение об отстранении должника от управления имуществом;

3) налагает арест на имущество;

4) приостанавливает принудительное исполнение в отношении имущества должника.

После этих мер возбуждается процесс несостоятельности. В 10-ти дневной срок публикуется решение о несостоятельности и направляется в государственный регистр предприятий и во все реестры, в которых регистрируется залоги, в налоговые органы, в банки, где находятся счета предприятия и другие.

В законе определён порядок удовлетворения требований к должнику:

1) удовлетворение требований по возмещению вреда, причинённого здоровью человека;

2) выплата заработной платы;

3) погашение задолженности по налогам;

4) остальные кредиторы (обеспеченные и необеспеченные).

Предварительно перед погашением долгов должны быть выплачены расходы по ведению процесса несостоятельности.

Временный управляющий осуществляет инвентаризацию имущества, взыскание задолженности, управляет счётом в банке, исполняет решение суда, представляет ежемесячные отчёты о состоянии дебиторской массы (конкурсная масса – всё имущество должника, предназначенное для удовлетворения требований кредиторов) и выполнении полномочий. Временный управляющий процесса несостоятельности должен соответствовать определённым критериям:

- иметь высшее образование;

-иметь опыт работы;

- должен быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя и не должен зависеть от должника или кредитора;

-иметь страховой полис гражданской ответственности.

Суд следит за работой временного управляющего и может его отстранить по заявлению кредиторов или должника. Управляющий продаёт дебиторскую массу, причём может продать предприятие полностью на аукционе с согласия собрания кредиторов. Если должник не обладает имуществом для покрытия расходов по процессу несостоятельности, судом принимается решение о ликвидации предприятия.

Если после возбуждения дела обнаруживается недостаток дебиторской массы для покрытия расходов по процессу несостоятельности, также принимается решение о ликвидации. Процесс несостоятельности может быть прекращён с согласия совета кредиторов. Удовлетворение требований кредиторов, распределение дебиторской массы среди участников процесса могут регулироваться планом несостоятельности.

Процедура плана применяется судебной инстанцией на основе решения советом кредиторов. План может представить управляющий или должник. В случае непредставления плана в течение 90 дней принимается решение о ликвидации. Этот срок может быть продлён на 30 дней. План предусматривает:

- восстановление платежеспособности и продолжение деятельности;

- ликвидацию имущества предприятия;

- передача предприятия или части предприятия другому лицу.

План утверждается собранием кредиторов и передаётся в суд. Если план утверждён, управляющий прекращает свою работу и процесс несостоятельности прекращается. Должник вновь контролирует дебиторскую массу. Если требования исполнены или истёк трёх месячный срок, и нового заявления нет, то прекращается надзор. Если план не исполняется, то совет кредиторов подает заявление о ликвидации предприятия.

После упразднения Совета кредиторов в 2006 году реорганизация предприятия в Республике Молдова осуществляется согласно инструкции об этапах реорганизации акционерных обществ (ЭО №32, 2006 год).

Основными этапами реорганизации являются:

* 1. Разработка проектов документов, необходимых для принятия

решений о реорганизации (проекта договора об объединении, дроблении, проекта передаточного акта, консолидированного баланса, разделительного баланса, учредительных документов вновь созданного общества, изменений в учредительных документах обществ, участвующих в реорганизации).

* 1. Принятие решений, относящихся к реорганизации, каждым

обществом, участвующим в реорганизации.

* 1. Раскрытие информации о реорганизации общества, в том числе

кредиторам общества и публичным органам.

* 1. Получение разрешения Национальной комиссии по ценным

бумагам на реорганизацию общества и в отдельных случаях эмиссия ценных бумаг.

* 1. Регистрация реорганизации в Государственном реестре.
  2. Внесение записей, относящихся к реорганизации в

Государственный реестр ценных бумаг.

* 1. Внесение изменений, относящихся к реорганизации, в Реестр

владельцев ценных бумаг.

При слиянии, дроблении обществ, реорганизации путем преобразования организационно-правовой формы предприятия предусматривается определенный набор документов.

Решение о реорганизации общества принимает общее собрание акционеров (не менее 2/3 акционеров). В течение 15 дней после принятия решения необходимо опубликовать данное решение в Мониторе и сообщить об этом кредиторам.

В течение 3 дней о решении необходимо сообщить Государственной

регистрационной палате.

Также сообщается об этом налоговой инспекции и регистратору общества, который ведет реестр владельцев ценных бумаг.

Члены исполнительного органа, участвующие в реорганизации несут ответственность перед акционерами и кредиторами в течение 3лет.

Для получения разрешения на реорганизацию общества по истечении 2 месяцев со дня опубликования в Мониторе объявления о реорганизации общество направляет в Национальную комиссию заявление с предоставлением документов (заявление, протокол, проект деления и др.).

Заявление подается в течение 6 месяцев после принятия решения о реорганизации. В течение 30 дней комиссия по ценным бумагам принимает решение о реорганизации.

Регистрация реорганизации в Государственном реестре предприятий и организации осуществляется после удовлетворения претензий кредиторов или предоставления им гарантий, проведения проверок налоговой инспекцией, получения разрешения от Национальной комиссии по ценным бумагам, но не раньше, чем через 3 месяца со дня последней публикации в Мониторе.

**Литература:**

Закон РМ №632 -XV от 14.11.2001г. «О несостоятельности».

Бланк И.А., Финансовый менеджмент, Киев, 2000г., стр. 257-327.

Бригхем Ю., Л. Гапенски, Финансовый менеджмент, С.-П., 1997г., II том, стр.403-444, 476-516

Джей К. Шим, Финансовый менеджмент М. 1996 г. стр. 367-385.

Любушин И.П., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия М, 2000 стр.404-413.

Маркарьян Э.А., Г.П. Герасименко, Финансовый анализ, М., 1997 г., стр. 131-142.

Павлова Л.Н., Финансы предприятий, М., 1998г., стр. 502-548.

Павлова Л.Н., Финансовый менеджмент, М., 1995г., стр. 251-260.

Справочник финансиста предприятия М., 1999, стр. 171-196.

Уткин Э.А., Справочник финансиста, М. 1998г., стр. 24-28.

Финансы, под редакцией А.М. Ковалевой, М., 1998г., стр. 273-297.

Финансовый менеджмент, под. ред. Н.Ф. Самсонова М, 2000 г. стр. 445-476.

Финансовое планирование и контроль под редакцией Поукока, М., стр. 417-437.

Финансовое управление фирмой, под. редакцией В.И. Терехина М, 1998 г. стр. 171-174, 85-90.

Хорн, Основы управления финансами, М., стр.669-724, 771-788.