

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ФИНАНСОВ

Г.М. Кошкина

# ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Учебно-методический комплекс**

по специальностям:

080105 «Финансы и кредит»

080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

080503 «Антикризисное управление»

НОВОСИБИРСК  
2007

Издается в соответствии с планом учебно-методической работы НГУЭУ

**Кошкина Г.М.**

**К76** Финансы организаций: Учебно-методический комплекс. – Новосибирск: НГУЭУ, 2007. – 160 с.

Данный учебно-методический комплекс предназначен для профессиональной подготовки студентов экономических специальностей, получения начальных теоретических знаний и практических навыков в области управления финансами хозяйствующих субъектов.

Дисциплина «Финансы организаций» является общепрофессиональной междисциплинарной и основана на знаниях экономической теории, финансов, бухгалтерского учета и экономического анализа. Она, как научная дисциплина, включается в систему знаний по управлению финансами, поэтому содержит разделы управления финансовыми ресурсами организации, основным и оборотным капиталом, финансовыми результатами и финансовой устойчивостью организации. Учебно-методический комплекс играет важную роль в процессе формирования знаний об основных закономерностях финансовой деятельности организаций в современных условиях.

## Раздел 1 СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВ

### Тема 1.1. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ И РОЛЬ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

#### Предмет, объект, метод и цель изучения дисциплины «Финансы организаций»

Финансы обусловлены товарно-денежными отношениями в процессе формирования, распределения, перераспределения и использования общественного продукта.

Финансы как научное понятие исследуют закономерности развития общественных отношений, выраженных в стоимостной категории. Финансы организаций исследуют образование и исполнение капиталов, доходов и денежных фондов хозяйствующих субъектов.

Внешним признаком существования финансов является реальное движение денежных средств.

Внутреннее содержание финансов проявляется в финансовых отношениях хозяйствующих субъектов (организаций, предприятий).

Финансы организаций – это денежные отношения, обеспечивающие ее жизнедеятельность. Перед организацией при этом стоят задачи привлекать финансовые ресурсы и эффективно их использовать.

Предметом изучения дисциплины «Финансы организаций» являются экономические, организационные, правовые, методические вопросы и проблемы, возникающие в процессе финансовых отношений организаций с государственными органами, банками, кредитными организациями, предприятиями и учреждениями со своими работниками.

Объект изучения – это теоретический и практический опыт, накопленный в российской и зарубежной практике в сфере государственного регулирования, в организации управления финансовыми отношениями и финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов. Это изучение методов планирования, анализа и оценки финансовых показателей деятельности.

Цель изучения – научиться рассчитывать стоимостные показатели и денежные средства, участвующие в воспроизводственном процессе организаций, давать им оценку, обосновывать тенденции и закономерности развития капитала организации.

При изучении курса используются методы сбора и обработки экономической информации, как традиционные, количественные методы, так и качественные – в виде экспертизы, моделирования, прогнозирования и оценки финансовой деятельности фирмы.

#### Проблемы развития финансов хозяйствующих субъектов РФ в современных условиях

Основой рыночной экономики является товарно-денежный механизм, в результате действия которого товар переходит от одного собственника к другому, а движение товаров приводит в движение денежный поток. Финансы формируют денежный поток, от непрерывности и эффективности которого зависит деятельность хозяйствующих субъектов, жизнь населения и государства в целом. Большинство рыночных регуляторов относится к элементам финансового механизма хозяйствующего субъекта (методам, рычагам, законодательному, нормативному и информационному обеспечению финансовой деятельности).

Поэтому основной проблемой является установление такого финансового механизма, который бы позволял выживать или экономически развивать деятельность организации.

Условиями здесь могут быть:

- наличие достаточного количества денежных средств и резервов;
- возможность получить денежные средства по минимальной или доступной плате за них;
- сбалансированность финансовых ресурсов с материально-техническими потребностями по объему и срокам их поступления;
- учет и предотвращение возможных рисков неплатежеспособности организаций.

Среди проблем в сфере финансовых отношений организации главные – это:

- неплатежеспособность организаций друг другу;
- продолжительная неоправданная и сомнительная дебиторская и кредиторская задолженность;

- инфляция, влияющая на размер оборотных средств, капитальных вложений;
- отсутствие экономической свободы товаропроизводителей;
- отсутствие реального рынка капиталов;
- отсутствие доступа к необходимой экономической информации;
- изменение экономического законодательства, налогообложения.

Результаты финансовой деятельности на уровне хозяйствующих субъектов снижают:

- неспособность руководителей реагировать на изменяющиеся условия деятельности;
- неспособность эффективно распределять и использовать финансовые ресурсы;
- отсутствие экономических норм и нормативов для принятия управленческих решений;
- низкая конкурентоспособность предприятия.

### **Государственное регулирование финансов хозяйствующих субъектов**

Финансовые отношения, будучи объективными, тем не менее регулируются государством.

Государственное регулирование финансовой деятельности организаций представляет собой процесс нормативно-правового регламентирования условий формирования их внешних и внутренних финансовых отношений и осуществления основных видов финансовых операций.

Основные направления государственного регулирования:

1. Регулирование финансовых аспектов создания организаций различных организационно-правовых форм.
2. Регулирование порядка формирования информационной базы управления финансовой деятельностью организаций.
3. Налоговое регулирование и финансовые санкции за несоблюдение налогового законодательства.
4. Регулирование порядка и форм амортизации основных средств и нематериальных активов.
5. Регулирование кредитных операций, учетной ставки Центрального банка России.
6. Регулирование денежного обращения и форм расчетов.
7. Валютное регулирование.
8. Регулирование рынка ценных бумаг.
9. Регулирование инвестиционных операций.
10. Регулирование операций страхования на финансовом рынке.
11. Регулирование порядка и форм санации организаций.
12. Регулирование процедур банкротства и ликвидации организаций.

Государственная финансовая политика представляет собой целенаправленное правовое регулирование отдельных аспектов финансовой деятельности субъектов хозяйственности со стороны государства в целях формирования фондов финансовых ресурсов для удовлетворения различных общественных потребностей.

Финансовая политика государства может быть направлена на активизацию инвестиционной деятельности организаций, регулирование развития отечественных производителей тех или иных товаров, на развитие отдельных регионов и т.п.

### **Место и роль финансов организаций в финансовой системе государства, их взаимоотношение со звеньями финансовой системы**

Современное рыночное хозяйство страны можно разделить на четыре основных сектора: домохозяйство, коммерческие организации, государственный сектор и финансовые институты (посредники).

Финансы коммерческих организаций являются основным элементом денежных отношений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов в финансовой системе государства, сферы материального производства, где создается прибыль. За счет финансов организаций обеспечивается формирование финансовых ресурсов для общественных потребностей.

Государственные финансы формируются за счет финансов коммерческих организаций и являются средством перераспределения стоимости общественного продукта и национального богатства.

Каждый сектор финансовой системы подразделяется в зависимости от вида деятельности и региональной принадлежности субъектов, форм собственности и других факторов и имеет свою организационную структуру, функции, цели и задачи. Взаимосвязь между секторами и звеньями финансовой системы состоит во взаимном финансовом обеспечении их деятельности, которое

осуществляется в трех формах: самофинансирования, кредитования, государственного финансирования.

Оптимизация соотношения между перечисленными формами финансового обеспечения производится с помощью финансовой политики названных выше секторов экономики.

Финансовые отношения организаций можно разделить на внешние и внутренние.

*Внешние отношения:*

- с бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами;
- с коммерческими банками, фондовыми и валютными биржами, страховыми компаниями, инвестиционными фондами;
- с контрагентами по основной деятельности, поставщиками материально-технических ресурсов и покупателями продукции, работ, услуг;
- с другими хозяйствующими субъектами.

*Внутренние отношения:*

- между головными и дочерними организациями (предприятиями);
- с ее учредителями и с персоналом.

### **Возможности и проблемы сбалансированности денежных и материально-вещественных потоков в организации**

В процессе финансовой деятельности организации решают сложные задачи своего финансового обеспечения. Однако они не могут сделать это профессионально, если не будут учитываться материально-технические, производственные особенности, факторы, методы организации производства и реализации продукции, работ, услуг, стадии жизненного цикла предприятия.

Организация финансовых отношений должна обеспечить непрерывность производственно-хозяйственной, инвестиционной, финансовой деятельности, платежеспособность и финансовую устойчивость организации. При этом необходимо учитывать стратегию и тактику развития организации на данном этапе, а также такие цели, как:

- обеспечение финансовой устойчивости, платежеспособности и, следовательно, обеспечение денежными средствами текущей деятельности организации;
- повышение прибыли, рентабельности деятельности и наращивание капитала организации;
- удовлетворение материальных и социальных потребностей работников и учредителей организации.

Во всех этих случаях финансовая деятельность носит подчиненный характер по отношению целей и задач организации, является инструментом воздействия на ее производственно-торговый процесс.

Проблема обеспечения сбалансированности состоит в установлении информационной системы, позволяющей согласовывать действия различных подразделений и обеспечивать процесс самоорганизации принятия и реализации управленческих решений. Причем информационные потоки должны иметь характер матрицы, т.е. увязывать деятельность организации, производственные и финансовые потоки как по вертикали руководства, так и по горизонтали организационных структур.

Особенно четко прослеживается взаимосвязь между материально-вещественными и денежными потоками при управлении формированием и финансированием оборотного капитала, когда авансируются денежные средства под производственные запасы, незавершенное производство и готовую продукцию, обеспечиваются платежи за отгруженную продукцию.

#### ***Контрольные вопросы***

1. Роль финансов хозяйствующих субъектов в экономике страны.
2. Основные проблемы развития финансов организаций в РФ в современных условиях.
3. Основные направления укрепления финансов предприятий в России в текущем году (концепции правительства, общественных организаций, НИИ).
4. Взаимосвязь финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов и государства, проблемы, пути их решения.
5. Возможности, проблемы и перспективы сбалансированности материально-вещественных и финансовых потоков в организации.

#### ***Литература***

1. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Бизнес-пресс, 2000.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин А.А. Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2001.

## Тема 1.2. СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

### Понятие финансов хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики

Финансы хозяйствующих субъектов формируют фундамент экономической структуры общества, так как здесь создаются финансовые ресурсы всего общества.

Финансы хозяйствующих субъектов производственной сферы включают финансы государственных, акционерных, частных и иных организаций, осуществляющих промышленную, сельскохозяйственную, проектную, строительную, транспортную, жилищно-коммунальную и прочую деятельность. Финансы организаций разных отраслей и форм собственности имеют свои особенности и отличия, вытекающие из технико-экономических особенностей и действующих факторов. Но сущность и основные принципы организации финансов производственных организаций едины и выражаются в денежном характере финансовых отношений. Следовательно, финансы производственных организаций – это денежные отношения в процессе производственно-хозяйственной деятельности, связанные с формированием, распределением и использованием денежных доходов, фондов, накопленных капитала у хозяйствующих субъектов.

Эти отношения складываются при выполнении обязательств организации перед государством, финансово-банковской системой, перед другими организациями, перед работающими в организации. Возникают они в момент распределения стоимости произведенного общественного продукта, хотя потенциально финансовые ресурсы образуются на стадии производства, когда создается стоимость.

Выражены эти отношения в денежной форме и представляют собой совокупность выплат и поступлений денежных средств. Возникают они как результат хозяйственных операций. Поэтому финансы организаций с точки зрения практики – это финансовые ресурсы, которые формируются и используются в организациях.

Материальную основу деятельности организаций, учреждений непромышленной сферы составляют создаваемые целевые фонды непромышленного назначения (социального, медицинского страхования и др.). Здесь нет экономической основы возникновения прибыли, так как осуществляется смешанное финансирование. Оно представляет собой выделение денежных средств целевого назначения на содержание и расширение предприятий, организаций, учреждений в объеме, установленном нормами и нормативами государственных органов, т.е. финансирование производится из определенных фондов (госбюджета, местных бюджетов, внебюджетных фондов). Но, кроме того, могут использоваться дополнительные источники привлечения денежных средств путем платности некоторых услуг.

Финансовая деятельность непромышленной сферы имеет ряд особенностей.

Отрасли материальной и нематериальной сфер состоят из групп предприятий, организаций, учреждений, объединенных общими интересами: их деятельность направлена на удовлетворение потребностей в определенных товарах, услугах.

Объем и структура финансов отрасли зависят от многих факторов:

- количества предприятий в отрасли;
- доли рынка, приходящейся на одно предприятие;
- степени дифференциации выпускаемой отраслью продукции;
- изменения спроса на продукцию отрасли;
- реакции рынка на соответствующие изменения цен;
- оперативности изменений на предприятиях отрасли в связи с изменением спроса на продукцию;
- размеров и характера капитала на предприятиях, входящих в отрасль;
- характера конкуренции между поставщиками продукции в данной отрасли;
- размера инвестиций в работы и разработки новых видов продукции;
- времени, необходимого для выпуска новых видов продукции;
- эффективности и прибыльности продукции;
- восприимчивости отрасли к влиянию внешней среды (со стороны правительственных органов) и других факторов;
- практики слияния, объединения в отрасли.

Реформа экономических отношений, форм собственности свела к нулю роль отраслей и отраслевых органов в финансовой деятельности. В настоящее время в РФ административно управляемых отраслей немного: топливно-энергетическая, оборонная, путей сообщения и др. В этих отраслях министерства

выступают как представители государства – крупного заказчика и собственника имущества предприятия.

Финансово-промышленные группы отличаются от министерств и объединений тем, что туда входят предприятия, банки, инвестиционные компании. Основная их цель – мобилизация и совместное использование временно свободных денежных средств предприятий через свой банк. Особенность этих групп – в консолидации финансовых ресурсов предприятий в своем банке. Поэтому предполагается, что будут без задержек проводиться расчетно-кассовые операции, кредитование потребителей продукции, фьючерсные, лизинговые операции, создаваться страховые, инвестиционные учреждения. Это позволит оживить инвестиционный процесс. Формирование финансово-промышленных групп может осуществляться через учреждения АО, передачу участниками группы пакетов акций в доверительное управление, приобретение пакетов акций других предприятий, создание холдингов.

### Принципы организации финансов организаций и их функции

Принципы организации финансов следующие:

1. *Наличие финансовых ресурсов* в размерах, необходимых для производственно-хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организаций.

2. Поскольку организация развивается через получение прибыли и движение капиталов, обеспечивающих расширенное воспроизводство, следующим принципом организации финансов предприятия можно считать *финансовое самообеспечение (самофинансирование)*. Этот принцип означает, что основной целью и источником развития организации является прибыль. Она гарантирует деятельность предприятия, будучи источником увеличения активов предприятия, социального развития трудового коллектива и т.д.

3. *Принцип разграничения средств основной деятельности и капитальных вложений* означает, что оборотные и другие средства, закрепленные за основной деятельностью, не могут быть использованы организацией на нужды капитального строительства, и наоборот.

4. Важен также *принцип деления оборотных средств и капитальных вложений на собственные и заемные*. Это деление связано с тем, что у организаций в отдельные периоды возникает повышенная потребность в средствах, и для ее покрытия используются банковские кредиты. Необходимо определять оптимальное соотношение между собственными и заемными средствами организации путем специальных экономических расчетов, расчетов финансовых рисков, окупаемости затрат.

5. Важным принципом в условиях конкуренции и предпринимательской деятельности является *преодоление риска от авансирования денежных средств*, т.е. гибкость и адаптивность финансов к происходящим переменам, к неопределенности в условиях рынка.

6. Принцип преодоления риска связан с *принципом создания финансовых резервов*, которые могут использоваться для обновления производства, для предотвращения банкротства.

Перечисленные принципы организации финансов в практической деятельности реализуются через их функции. Главная их задача – финансовое обеспечение основной производственной деятельности, капитальных вложений, капитального строительства, социального развития коллектива. На современном этапе развития экономики организаций выделяют три функции финансов:

- воспроизводственную;
- распределительную (для государственных финансов еще и перераспределение);
- контрольную.

*Воспроизводственная функция* заключается в обеспечении сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе простого и расширенного производства. Экономическая обособленность оборотных, основных и финансовых активов приводит к необходимости управления их кругооборотом в рамках отдельного предприятия.

Проявляется воспроизводственная функция через прибыльность и ликвидность, так как часть прибыли идет на увеличение собственного капитала предприятия. Акционерные общества могут увеличивать капитал через дополнительный выпуск акций и облигаций. Возможно увеличение капитала через краткосрочные и долгосрочные кредиты.

*Распределительная функция* связана с воспроизводственной, так как выручка от реализации подлежит распределению. Распределительная функция заключается в формировании и использовании денежных фондов, поддержании эффективной структуры капитала организации, сведении к минимуму риска банкротства.

Третья функция – *контрольная* – заключается в контроле рублем за реальным денежным оборотом, который может осуществляться двумя способами: в форме контроля за изменением финансовых показателей, состоянием платежей и расчетов либо в форме контроля за реализацией стратегии финансирования.

В первом случае используется система санкций и поощрений, т.е. либо принудительные, либо стимулирующие меры.

Во втором случае особое внимание уделяется предвидению изменений условий финансирования на основе смет образования и расходования денежных фондов, на основе закона о налогообложении предприятий.

Для финансов предприятий (организаций) непроизводственной сферы характерны две функции – распределительная и контрольная.

Контрольная функция финансов в непроизводственной сфере проявляется в контроле за правильностью формирования фондов в процессе планирования и финансирования деятельности предприятий и организаций, за целевым использованием денежных средств и за эффективностью произведенных затрат.

Логика функционирования системы управления финансами организации представлена на рис. 1.2.1.

Как известно из теории систем, любая система управления состоит из двух ключевых элементов – субъекта управления и объекта управления.

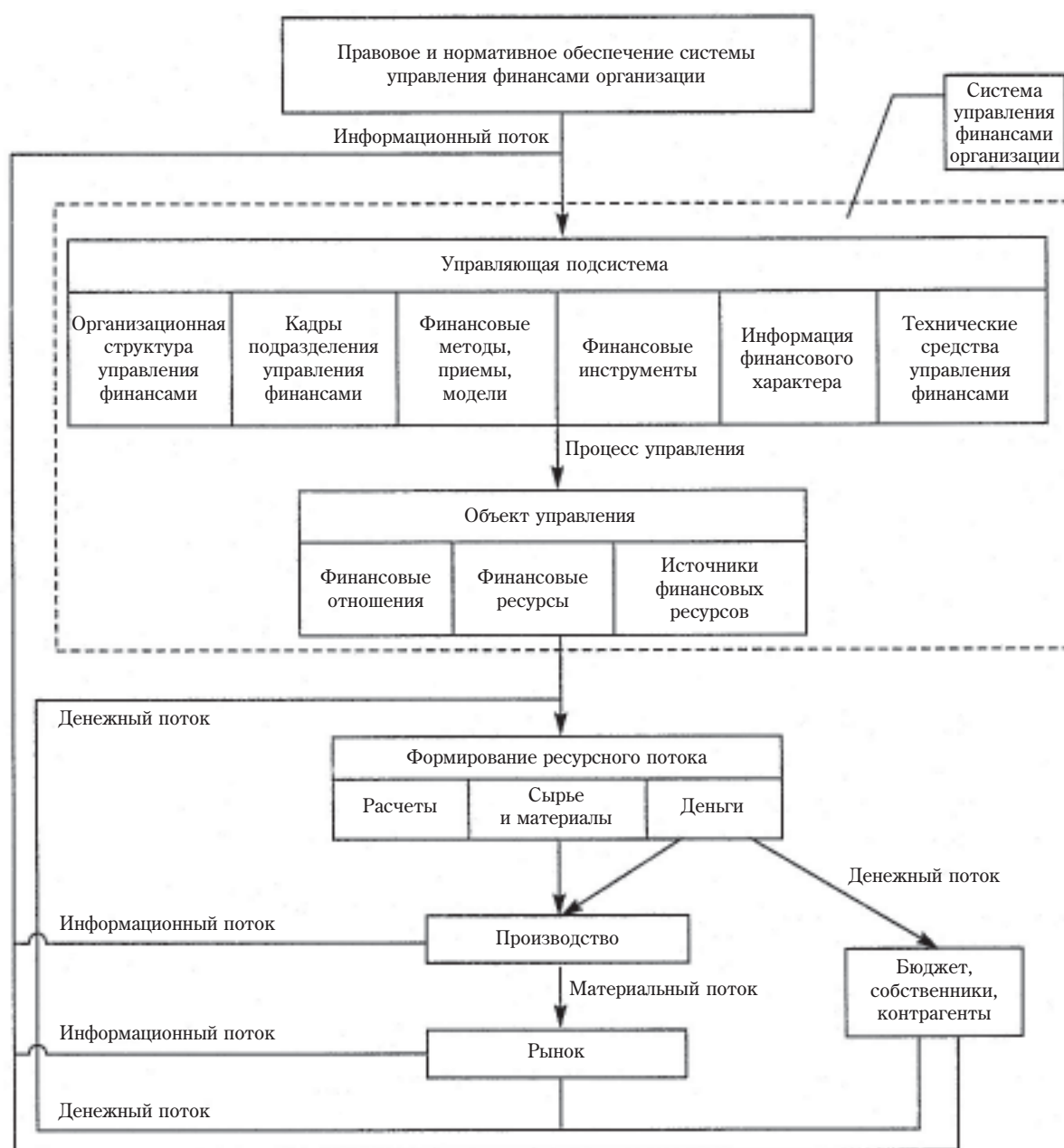


Рис. 1.2.1. Структура и процесс функционирования системы управления финансами хозяйствующего субъекта



## Классификация предприятий, организаций, объединений по организационно-правовым формам.

### Источники формирования финансовых ресурсов

Основу финансовой системы РФ составляет хозяйствующий субъект (предприятие, учреждение, организация). Классификация организаций (ст. 132 Гражданского кодекса) определяет предприятие как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, т.е. как объект имущественных прав. В соответствии со ст. 48 Гражданского кодекса юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности быть истцом и ответчиком в суде.

Предприятия и организации различных организационно-правовых форм различаются между собой по целому ряду параметров, важнейшими среди которых являются:

- наличие и способ формирования уставного капитала и имущества;
- характер ответственности учредителей по обязательствам предприятия;
- характер распределения и использования прибыли;
- организация управления;
- особенности налогообложения;
- возможности привлечения дополнительных средств для финансирования.

В частности, организации могут различаться:

- по собственности (государственная, муниципальная, частная, общая долевая, совместная);
- по сектору экономики (первичный, т.е. добывающая промышленность, сельское хозяйство, рыболовство и т.д., вторичный, т.е. перерабатывающая промышленность, третичный, т.е. сектор услуг);
- по отрасли и подотрасли народного хозяйства (промышленное, в том числе машиностроительное, текстильное, швейное и др., сельскохозяйственное, транспортное, строительное и т.д.);
- по характеру продукта (товары, работы, услуги);
- по организационно-правовой форме;
- по размеру;
- по характеру охвата рынка (региональные, национальные, международные, транснациональные);
- по характеру потребления факторов производства (трудоемкие, фондоемкие, материалоемкие, наукоемкие и т.д.);
- по составу предприятия (состоящее из одного завода, из нескольких заводов, объединение нескольких предприятий);
- по характеру конкурентной стратегии и т.д.

Большинство из приведенных выше признаков имеют большое значение для правильной идентификации организаций. Одни из них (например, отнесение к сектору экономики) имеют скорее общенаучное значение, другие (например, размеры) – и научное, и большое практическое.

Организации владеют и распоряжаются огромными финансовыми ресурсами. Порядок использования финансовых ресурсов организаций во многом зависит от формы собственности, поэтому основным признаком классификации организаций является право собственности.

Право собственности на имущество и финансовые ресурсы может принадлежать государству, акционерам, частному лицу, на основе договора – юридическим и физическим лицам (так называемая смешанная собственность).

Государственная собственность разграничивается по видам: федеральная собственность, государственная собственность национально-государственных и административно-территориальных образований, муниципальная собственность. Отсюда могут быть разными и источники формирования имущества и денежных средств предприятий, организаций, учреждений:

- бюджетные ассигнования, вклады других государственных предприятий;
- денежные и материальные взносы учредителей или участников;
- полученные доходы от всех видов деятельности;
- дивиденды и проценты, полученные от ценных бумаг;
- кредиты банков и других кредиторов;
- капитальные вложения, дотации, субсидии из бюджетных и внебюджетных фондов;
- безвозмездные или благотворительные взносы, доходы от валютных курсовых разниц;

- доходы от долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в имущество других предприятий, финансируемую аренду основных средств.

Структура источников формирования имущества и денежных средств предприятий и организаций зависит от организационно-правовых форм, видов деятельности, объемов производства и реализации продукции, работ и услуг.

*Государственные унитарные предприятия* относятся к общественному сектору – подчиняются министерству, находятся на балансе госимущества РФ, комитетов по управлению имуществом. Уставный капитал представляет собой стоимостную оценку имущества, закрепленного государством за предприятием на праве полного хозяйственного ведения.

В мае 1994 г. вышел Указ Президента РФ «О реформе государственных предприятий», где предусматривается прекращение создания новых федеральных государственных предприятий, создание казенных заводов и хозяйств на базе ликвидируемых федеральных государственных предприятий.

На основании Указа Президента РФ «О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет федерального бюджета» (июль 1994 г.) финансовая поддержка предоставляется предприятиям, осуществляющим структурную перестройку производства, в виде ссуд из средств федерального бюджета.

Эти решения говорят о том, что экономическая политика направлена на сокращение числа предприятий государственной собственности.

*Муниципальные унитарные предприятия* подчиняются местным органам управления, образуются за счет ассигнований из средств соответствующего местного бюджета, вкладов других муниципальных предприятий, находятся на балансе органов местного самоуправления (ст. 113 ГК).

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущества.

*Коммерческие организации* (ст. 50 ГК) – это юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Могут создаваться в виде хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов государственных и муниципальных унитарных предприятий. Допускается создание объединений в виде ассоциаций и союзов.

*Частные (коммерческие) организации* формируются из имущества частных юридических и физических лиц, полученных доходов и иных законных источников. Частные предприятия могут быть: индивидуальные, партнерские коллективные, акционерные компании или общества (общества капиталов).

Индивидуальный предприниматель ведет дело за свой счет, несет личную ответственность, принимает на себя весь риск потерь, отвечает по обязательствам предприятия всем своим имуществом.

Партнерские коллективные коммерческие организации создаются как добровольные объединения юридических или физических лиц в виде хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов.

Хозяйственные товарищества создаются в форме полного товарищества и товарищества на вере, а хозяйственные общества – в форме акционерного общества с ограниченной или дополнительной ответственностью.

*Полное товарищество* действует на основании договора между физическими и юридическими лицами. Имущество полного товарищества формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других источников и принадлежит его участникам на правах общей долевой собственности. Участники полного товарищества сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Полное товарищество юридическим лицом не является, хотя имеет собственное наименование и организационно-правовую форму. Прибыль и убытки, образующиеся в результате хозяйственно-финансовой деятельности товарищества, распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале либо в соответствии с учредительным договором или иным соглашением участников.

*Товарищество на вере (командитное)* – это объединение физических и юридических лиц, часть которых несет ответственность по обязательствам всем своим имуществом (полные товарищи), а часть – в пределах сумм внесенных ими вкладов (командитисты).

*Акционерное общество открытого типа (АООТ)* является объединением юридических и (или) физических лиц для совместной предпринимательской деятельности. Участниками акционерного общества являются акционеры – владельцы акции. Уставный капитал акционерного общества поделен на определенное число акций равной номинальной стоимости. Общество несет ответственность по обязательствам только своими акциями.

*Производственный кооператив* основан на личном трудовом или ином участии его членов, поэтому прибыль распределяется в соответствии с их трудовым участием или иным порядком, установленным уставом кооператива.

*Предприятие-арендатор* осуществляет предпринимательскую деятельность на основе взятого в аренду имущества. Аренда имущества не влечет передачу собственности арендатору.

Уставный капитал арендного предприятия представляет сумму вкладов его работников.

Таким образом, предприятия разных организационно-правовых форм имеют свои особенности, применяются в тех сферах, где это эффективнее.

Хозяйственные объединения включают союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, территориальные и другие объединения. Создаются они на договорной основе, при взаимных выгодах, по отраслевому, территориальному и другим признакам в целях расширения возможностей предприятий в финансовом, производственном, научно-техническом, социальном развитии, в осуществлении внешнеэкономической деятельности, в обеспечении защиты их прав и представлении общих интересов в различных органах и организациях.

Участники объединения сохраняют свою самостоятельность и право юридического лица.

По организационно-правовой форме хозяйственные объединения создаются в виде товариществ с ограниченной ответственностью либо акционерных обществ закрытого или открытого типов. Хозяйственные объединения использовались для преобразования отраслевых и территориальных органов государственного управления (министерств, ведомств, главных управлений и т.п.) при проведении приватизации и акционирования.

Организационно-правовыми формами могут быть концерны, консорциумы, хозяйственные ассоциации, союзы, промышленно-финансовые группы, холдинги.

*Концерн* – добровольное объединение предприятий и организаций, которые при вхождении в концерн сохраняют самостоятельность, форму собственности и право выхода из него в любое время.

*Корпорация* – объединение капиталов многих собственников через механизм продажи акций. В концерне особый орган управления учреждается предприятиями-участниками, которые делегируют ему часть полномочий для управления общими делами концерна. В корпорации орган управления учреждают собственники капитала и поручают ему вкладывать капитал в создание и приобретение предприятий, осуществлять все управление производственно-хозяйственной деятельностью корпорации. Таким образом, в корпорации, в отличие от концерна, имеет место единство собственности и на этой основе – единство управления. Однако часто здесь практикуется децентрализация управления.

Главное сходство концерна и корпорации – в отсутствии ограничений на сферы и виды производственной деятельности.

*Хозяйственная ассоциация* – это разновидность концерна, когда объединяются ресурсы государственных предприятий, у которых не полностью совпадают экономические интересы.

*Союзы (ассоциации)* – это аналог союзов предпринимателей Запада. Они создаются по любому принципу – региональные, отраслевые, малых предприятий, союзы производителей, экспортеров и др. Они берут на себя защиту интересов всех своих членов, содействие принятым благоприятным законам, проведение рекламы и т.д.

*Консорциумы* – это временные договорные объединения компаний (в том числе с участием государственных органов и банков) для выполнения крупных экономических и научно-технических проектов, например, нефтяные компании для освоения месторождений, консорциумы фирм и правительств по освоению космоса или по выполнению крупных государственных заказов.

*Холдингом* признается предприятие, независимо от организационно-правовой формы, в состав которой входят контрольные пакеты акций других предприятий. В холдингах объединяются части капитала АО.

## **Организация управления финансовыми ресурсами и проблемы денежного оборота в организациях**

Финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений.

Финансовые ресурсы организации – это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, постоянно находящихся в распоряжении организаций, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, создания фондов целевого назначения, осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.

Процесс формирования финансовых ресурсов, распределения доходов и использования активов организации – это процесс организации управления денежным оборотом организации.

Капитал – это часть финансовых ресурсов, задействованных организацией в оборот и приносящих доход. То есть капитал выступает как форма финансовых ресурсов и служит источником образования активов. Равенство капитала и финансовых ресурсов означает, что все имеющиеся ресурсы находятся в обороте и нет финансовых обязательств.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения организации, когда образуется уставный капитал. Величина уставного капитала показывает размер денежных средств (основных и оборотных), которые инвестированы в процесс производства.

Основным источником текущей деятельности на действующих организациях выступает стоимость реализованной продукции (оказанных услуг), которая в процессе распределения выручки принимает форму денежных доходов. Кроме этого, источниками финансовых ресурсов выступают выручка от реализации выбывшего имущества, устойчивые пассивы, различные целевые поступления, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

Денежные фонды представлены фондами потребления, накопления, резервными. Они составляют часть денежных средств, находящихся в обороте организации. Денежные потоки – это целенаправленное движение денежных средств в ее производственно-хозяйственной деятельности.

Движение финансовых ресурсов по источникам их формирования можно проследить по таким направлениям, как:

1) *движение фондов:*

- резервного фонда;
- нераспределенной прибыли прошлых лет;
- фонда накопления;
- фонда потребления;
- фонда индексации имущества;
- фонда пополнения собственных оборотных средств;
- целевого финансирования из бюджета;
- целевого финансирования из отраслевых и межотраслевых фондов;

2) *финансовые вложения:*

- паи и акции других организаций;
- облигации и другие ценные бумаги;
- прочие;

3) *денежные средства на финансирование капитальных вложений в виде:*

- собственных средств организации;
- амортизации (износа) основных фондов;
- износа нематериальных активов;
- прибыли, остающейся в распоряжении организации;
- привлеченных средств;

4) *движение заемных средств:*

- долгосрочных кредитов банков;
- долгосрочных займов;
- краткосрочных кредитов банков;
- краткосрочных займов;

5) *наличие и движение денежных средств по видам основных средств;*

6) *социальные показатели в виде отчислений на социальные нужды:*

- на оплату труда;
- денежные выплаты и поощрения;
- доходы по акциям и вкладам в имущество организации.

Для организации управления финансовыми ресурсами их необходимо систематизировать по разным признакам.

Финансовые ресурсы по направлениям их использования делятся по активу баланса организации на:

- основные средства и внеоборотные активы;
- денежные средства, прочие активы;
- оборотные запасы и затраты;
- расчеты по дебиторской задолженности.

Финансовые ресурсы по источникам финансирования делятся по пассиву баланса организации на:

- источники собственных и приравненных к ним средств:
  - уставный капитал;
  - добавочный капитал;
  - резервный капитал;
  - резервный фонд;
  - фонд накопления;
  - целевые финансовые поступления;
  - прибыль;
- расчеты и прочие пассивы:
  - долгосрочные кредиты и займы;
  - краткосрочные кредиты;
  - расчеты с кредиторами;
  - авансы, полученные от покупателя;
  - фонд потребления;
  - резервы предстоящих платежей;
  - резервы по сомнительным долгам.

По составу финансовые ресурсы группируются следующим образом (табл. 1.2.1).

Таблица 1.2.1

**Финансовые ресурсы предприятия**

Финансовые ресурсы	Источник финансовых ресурсов	Примечания
1	2	3
1. Собственные и приравненные к ним финансовые ресурсы		
1.1. Амортизация (начисление износа основных средств и нематериальных активов)	Выручка от реализации (поступление денежных средств)	Если амортизационный фонд не образован (не выделен), амортизация «сливается» с прибылью
1.2. Прибыль валовая		
1.2.1. Прибыль от реализации товаров и услуг (предпринимательский доход)	Выручка от реализации (доход)	
1.2.2. Прибыль от прочей реализации	Доходы от прочей реализации	В том числе от продажи ценных бумаг (маржа)
1.2.3. Сальдо внереализационных результатов (доходов)	Внереализационные доходы	В том числе доходы от ценных бумаг и банковских депозитов
1.2.4. Резервный фонд	Валовая прибыль	Фиксированный процент от уставного капитала для каждого вида
1.3. Ремонтный фонд	Себестоимость (целевое поступление)	Если он выделен
1.4. Страховые резервы	Себестоимость или чистая прибыль (целевое поступление)	С 1996 г. в пределах 1% от реализации, если источник – себестоимость
1.5. Прочие		В том числе приравненные к собственным (устойчивые пассивы), возврат ссуд, погашение дебиторской задолженности
2. Заемные	Ресурсы соответствующих кредиторов	
2.1. Кредит банка	То же	
2.2. Кредит иного финансового института	—//—	В том числе лизинг
2.3. Бюджетный кредит	—//—	В том числе отсрочка налога
2.4. Коммерческий кредит	—//—	Отсрочка платежа, в том числе вексельный кредит
2.5. Кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте	—//—	Нормальная
2.6. Прочие	—//—	В том числе из отраслевых централизованных резервов.
3. Привлеченные	Ресурсы соответствующих инвесторов (мобилизуемые на финансовом рынке и поступающие в порядке распределения)	

1	2	3
3.1. Средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности	То же (дивиденды, проценты)	Могут быть средства других предприятий или местного бюджета, или фондов
3.2. Средства от эмиссии ценных бумаг	—//—	За минусом расходов
3.3. Паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц	—//—	Для вновь созданной фирмы – это собственные ресурсы
3.4. Страховое возмещение	То же (поступающие в порядке перераспределения)	При наступлении страхового случая
3.5. Поступление платежей по франчайзингу, селенгу, аренде и т.п.	Поступления от отраслевых структур, концернов	
3.6. Прочие		В том числе благотворительность, спонсорская помощь и т.д.
4. Ассигнования из бюджета и поступления из внебюджетных фондов	Средства бюджетного финансирования и внебюджетных фондов	В том числе в виде дотаций, субвенций, восстановления переплат, инвестиций унитарным предприятиям, в зоны экологических и иных бедствий и т.п.

Прочая классификация проводится:

- по движению целевых фондов: потребления накопления, резервный, ремонтный и т.д.;
- по времени доступа: действующие ресурсы в обороте и потенциальные по видам: наличные и безналичные;
- по содержанию: денежные средства и ценные бумаги;
- по уровню ликвидности: высоколиквидные, средне- и малоликвидные ресурсы.

Принципиальное различие между источниками собственных и заемных средств кроется в юридической причине, так как в случае ликвидации предприятия его владельцы имеют право на ту часть имущества предприятия, которая остается после расчетов с третьими лицами.

Проблема управления денежным потоком состоит в том, что существует несовпадение во времени между потребностями в денежных ресурсах и получением прибыли. Поэтому предлагается прогнозировать, планировать и учитывать финансовые ресурсы по трем направлениям деятельности:

- текущей;
- инвестиционной;
- финансовой.

Таким образом, организация управления денежным оборотом включает такие функции, как финансовое обеспечение и регулирование финансовых ресурсов на основе финансовой информации. Деньги, выполняя функцию средств обращения, становятся капиталом, т.е. используются на цели воспроизводства деятельности организации. В то же время, обособившаяся их часть в виде денежных фондов имеет строго целевое назначение и самостоятельность функционирования.

### Основные функции финансовых служб организаций

От правильной организации финансовых служб зависит стратегия и тактика финансовой деятельности предприятий, оптимальность принимаемых финансовых решений.

*На государственных предприятиях* основные задачи финансовых служб состоят в обеспечении государственных заданий финансовыми ресурсами, определении потребности предприятия в кредитах, обеспечении постоянной платежеспособности предприятия, т.е. должны решаться задачи согласования экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности для повышения эффективности производства, справедливого решения как производственного капитального строительства, так и социальных проблем.

*В коммерческих организациях*, занимающихся предпринимательской деятельностью, управление имуществом и финансово-хозяйственной деятельностью может осуществлять сам собственник или лицо, уполномоченное на ведение финансово-хозяйственной деятельности (финансовый менеджер). В этом случае финансовая служба наделяется правами и обязательствами по управлению капиталом (по его привлечению, размещению и использованию), вырабатывает финансовую стратегию управления фондами денежных средств предприятия в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства; может заниматься выпуском акции.

Занимаются финансовые службы финансовым планированием, организацией и осуществлением расчетов с поставщиками и получателями продукции, экономической работой, выполняемой совместно с другими отделами и службами предприятия, контролем и анализом хозяйственно-финансовой деятельности, представлением финансовых отчетов и документов, определением потребности в заемных средствах, обеспечением постоянной платежеспособности организации, предотвращением финансового риска.

Для контроля за ходом выполнения финансового плана составляется оперативный финансовый план (платежный календарь), а также оперативные месячные планы по доходам.

В части организации и осуществления расчетов финансовые отделы обязаны в установленные сроки обеспечить платежи в федеральный и местный бюджеты, уплату процентов за кредит, погашение кредитов банка, перечисление амортизации, оплату счетов поставщиков за материалы, оборудование, услуги. При этом важно следить за изменениями, происходящими на рынке, и при необходимости вносить коррективы в финансовую политику организации. Финансовые службы обязаны обеспечить наличие денежных средств в кассе предприятия для выплаты заработной платы, командировочных и других расходов.

Финансовые работники контролируют своевременность рассмотрения другими отделами претензий покупателей и причин отказа от оплаты счетов за отгруженную продукцию; контролируют сроки проверки платежных поручений поставщиков, подрядных и других организаций; осуществляют контроль за получением наличных денег в банке для выплат заработной платы, других расходов в пределах причитающихся сумм, за соблюдением кассовой дисциплины.

Финансовые службы проводят анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, его структурных подразделений, факторов, влияющих на доходы и затраты на производство продукции, на соблюдение финансовой и платежной дисциплины; составляют прогноз и стратегию финансовой деятельности и финансовых результатов организаций.

На организацию работы финансовых служб оказывают влияние следующие факторы:

- форма собственности и организационно-правовая форма организации;
- отраслевая принадлежность или вид деятельности организации (промышленность, строительство...);
- объемы деятельности, среднесписочная численность работающих;
- отношения с системой налогообложения (льготы по налогообложению, ставки налогов);
- степень свободы в принятии решений в области ценообразования, в выборе партнеров;
- стратегия финансово-хозяйственного развития (цели и задачи экономического развития на длительную перспективу, ожидаемые направления инвестиций);
- наличие материальной базы (обеспеченность оргтехникой и компьютерами...);
- система информационного обеспечения деятельности;
- уровень квалификации кадров, их инициативность, экономическая смелость;
- система материальной заинтересованности в эффективности работы предприятия и материальной ответственности за выполняемый круг обязанностей.

Только изучение всех этих факторов поможет правильно подойти к оптимизации финансовой деятельности организации.

### **Финансовый механизм организации в современных условиях**

Для реализации финансовой политики организации используется финансовый механизм, который представляет собой совокупность способов организации финансовых отношений, планирования и использования финансовых ресурсов для их эффективного воздействия на конечные результаты работы. Он включает в себя финансовые методы, финансовые рычаги (или инструменты), правовое нормативное и информационное обеспечение.

Структура финансового механизма сложна и зависит от действия экономических законов в обществе. В механизме определяется отношение между отдельными формами денежных накоплений и денежными фондами.

Состав и некоторые элементы финансового механизма организации представляют собой следующее.

*Финансовые методы* – это способы воздействия финансов на производственно-хозяйственную деятельность организации через:

- а) управление движением денежных потоков;
- б) управление затратами, доходами;
- в) материальное стимулирование и ответственность за использование денежных фондов.

Сюда относят: прогнозирование, планирование, самофинансирование, налогообложение, систему расчетов, страхование, залоговые операции, лизинг, факторинг, взаимоотношения с государственными органами, хозяйствующими субъектами и т.п.

*Финансовые рычаги* – это приемы, действия финансовых методов, реализуемые через доходы, прибыль, амортизационные отчисления, финансовые санкции, цены, дивиденды, формы расчетов, виды кредитов и валют, процентные ставки, ценные бумаги и т.п.

*Правовое обеспечение* позволяет проводить единую политику в области финансов через законы, указы Президента, постановления правительства, лицензии, устав хозяйствующего субъекта и т.п. Соблюдение правовых норм обеспечивает финансовую дисциплину в государстве.

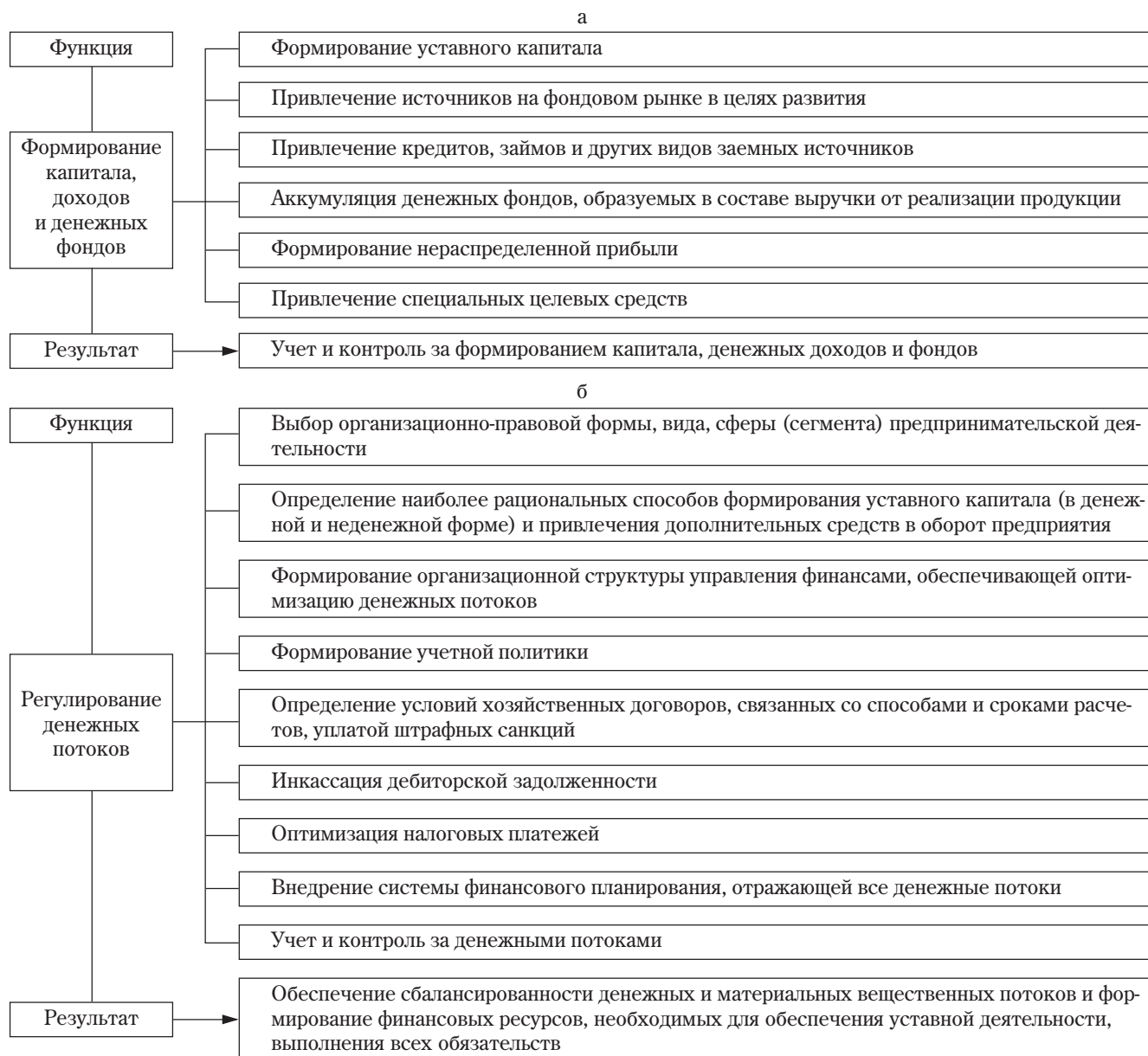
*Нормативное обеспечение* уточняет и развивает правовые законодательные акты через инструкции, нормы, методические указания и другую нормативную документацию.

К *финансовой информации* относят бухгалтерскую, статистическую отчетность, аналитические данные. Информация является интеллектуальной собственностью и может вноситься в уставный капитал в виде сведений о поставщиках и покупателях, о ценах, дивидендах, о финансовой устойчивости. Кто владеет информацией, тот владеет финансовым рынком.

Реализуется финансовый механизм с помощью функций:

- формирования капитала, доходов и денежных фондов (рис. 1.2.2, а);
- регулирования денежных потоков (рис. 1.2.2, б);
- использования капитала, доходов и денежных фондов (рис. 1.2.2, в).

Через функции раскрывается экономическое содержание финансов, их проявление в сфере денежных отношений.





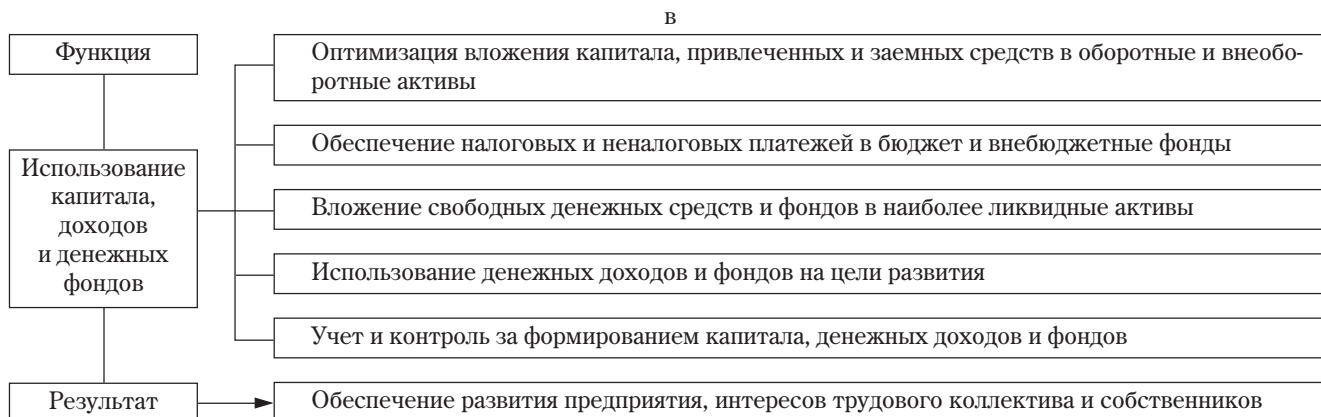


Рис. 1.2.2. Конкретизация и результат реализации функций финансов организации

### Источники финансирования и их рациональное соотношение в деятельности организации

Рассматривая проблемы финансовых ресурсов, мы установили, что источники финансирования деятельности организации могут быть:

- собственные и приравненные к ним;
- заемные;
- привлеченные, поступающие в порядке перераспределения;
- ассигнования из бюджета и поступления из внебюджетных фондов.

Основными являются собственные источники.

Заемные и привлеченные средства представляют собой краткосрочные и долгосрочные кредиты банков, краткосрочные и долгосрочные займы других учреждений, кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, задолженность по расчетам с бюджетом, долговые обязательства организации перед своими работниками по оплате труда, задолженность органам социального страхования и обеспечения, задолженность предприятия прочим хозяйствующим субъектам.

Основными способами краткосрочного финансирования являются коммерческий и банковские кредиты.

Коммерческий кредит связан с торгово-посредническими операциями и предоставляется поставщикам или посредникам. Оформляется векселем, авансом покупателя, открытым счетом. Разновидностью коммерческого кредита выступает обычная кредиторская задолженность, образующаяся ввиду существующей системы оплаты по безналичному расчету. Одним из перспективных видов коммерческого кредита является использование простых и переводных векселей организаций.

Банковское кредитование осуществляется в различных формах: срочный кредит, контокоррентный, онкольный, учетный (вексельный), акцептный, факторинг, форфейтинг.

*Срочный кредит* – наиболее распространенная форма краткосрочного кредитования.

*Контокоррентный кредит* предусматривает ведение банком текущего счета клиента с оплатой поступивших расчетных документов и зачислением выручки.

*Онкольный кредит* является разновидностью контокоррентного; банк выдает его под залог товарно-материальных ценностей и в его пределах получает право на погашение кредита.

*Учетный (вексельный) кредит* предоставляется банком векселедателю путем покупки (учета) векселя до наступления срока платежа.

*Акцептный кредит* используется во внешней торговле и предоставляется поставщиком импортеру путем акцепта банком выставленных на него счетов.

*Факторинг* – это операция по приобретению факторинговой компанией или банком права на взыскание долга.

*Форфейтинг* – кредитование экспортера путем покупки векселей, акцептованных импортером.

Новые методы краткосрочного финансирования связаны с уменьшением финансового риска через страхование, форвардные и фьючерсные контракты, операции РЕПО.

Страхование может быть обязательное и необязательное, но оно должно исключить или минимизировать риск.

Форвардные и фьючерсные контракты – это пакеты ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке. Представляют собой соглашения о купле-продаже товара с поставкой и расчетом в будущем.

Долгосрочный кредит служит для финансирования инвестиций или консолидации долгов. Он может быть в виде долговых обязательств или ссуд. *Долговые обязательства* – это займы, облигации и закладные листы. Погашаются они часто по истечении нескольких лет. *Ссуда* – это долгосрочный кредит.

Новые инструменты долгосрочного финансирования – это:

- *опционы* – контракты, заключенные между двумя инвесторами, один из которых выписывает и продает контракт (опцион), а второй приобретает его и получает право купить по фиксированной цене определенное количество акций;
- *залоговые операции и ипотека* в виде залога обеспечения обязательства, при котором приобретается право получить финансовые ресурсы в счет заложенного имущества;
- *лизинг* реализуется в виде долгосрочной аренды движимого и недвижимого имущества. Он может быть в виде прямого, возвратного и смешанного.

Таким образом, мы выяснили, что есть два способа финансирования: внутренний и внешний.

*Внутренний*, когда используются средства из прибыли и выручки от реализации продукции. При этом различают активное и неактивное самофинансирование.

Активное – когда увеличивается собственный капитал.

Неактивное – когда средства зачисляются в резервный фонд и фактически уменьшаются прибыль и налоги.

*Внешний способ финансирования* – это использование средств кредитно-финансовых учреждений, нефинансовых компаний, населения.

Финансирование на основе собственных средств предусматривает использование средств учредителей организации.

Основные различия между источниками финансирования по ряду признаков показаны в табл. 1.2.2.

Таблица 1.2.2

Основные различия между источниками финансирования

Признак	Тип капитала	
	Собственный	Заемный
Право на участие в управлении организации	Дает	Не дает
Право на получение части прибыли и имущества	По остаточному принципу	Первоочередное
Срок возврата капитала	Не установлен	Установлен условиями договора
Льготы по налогу	Нет	Есть

К показателям, характеризующим структуру источников финансирования, можно отнести следующие:

$$K_{\text{финансовой независимости (или автономии)}} = \frac{\text{Источники собственных средств}}{\text{Валюта баланса}}$$

В большинстве стран с рыночной экономикой считается, что если коэффициент равен или больше 0,5, то риск кредиторов минимальный.

$$K_{\text{финансирования}} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Заемные источники}}$$

Нормальным считается коэффициент больше 1. Это свидетельствует о том, что большая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств.

### Контрольные вопросы

1. Организационно-правовые формы и формы собственности предприятий.
2. Принципы организации финансов предприятий и их реализация на современном этапе.
3. Функции финансов предприятий. Дискуссионные вопросы.
4. Современный финансовый механизм и модели его организации.
5. Финансовые инструменты, используемые при управлении финансами организации.
6. Финансовые службы предприятия, их функции и проблемы реализации в современной организации.
7. Финансовые фонды организации (методы их формирования и использования).
8. Самокупаемость и самофинансирование предприятий как условие развития предприятия.
9. Финансовые ресурсы организаций, их классификация и использование в деятельности организации.

10. Проблемы и возможности организации источников финансирования деятельности организации.
11. Организация управления финансовыми ресурсами и вопросы денежных фондов и денежных оборотов.
12. Особенности финансов акционерных обществ.
13. Особенности финансов товариществ.
14. Особенности финансов государственных и муниципальных унитарных предприятий.
15. Особенности финансов общественных организаций.
16. Особенности финансов филиалов, ассоциаций и других объединений.
17. Особенности финансов ИЧП и кооператоров.
18. Особенности финансов бюджетных организаций и объединений.
19. Особенности финансов совместных предприятий, занимающихся ВЭД.

### Литература

1. Гражданский кодекс. Части 1 и 2. – М., 1994.
2. *Рындин А.Г., Шамаев Г.А.* Организация финансового менеджмента на предприятии. – М.: Русская деловая литература, 1997.
3. *Бочаров В.В., Леонтьев В.Е.* Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2004.
4. *Тренин Н.Н.* Управление финансами. – М.: Финансы и статистика, 2000.
5. *Перар Ж.* Управление финансами (с упражнениями). – М.: Финансы и кредит, 1999.
6. *Юрзинова Ч.Л., Незамайкин В.Н.* Финансы организации: менеджмент и анализ. – М.: ЭКСМО, 2004.

## Раздел 2 ФОРМИРОВАНИЕ, ФИНАНСИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

### Тема 2.1. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

#### Экономическая сущность оборотных средств, оборотных фондов и фондов обращения

Оборотные средства, оборотные фонды, фонды обращения представляют собой сложную экономическую категорию, называемую «оборотным капиталом», в которой переплетаются денежные, материально-вещественные факторы производства, распределения, обмена и потребления предприятий. Совокупность этих факторов должна обеспечивать непрерывность производственного процесса и процесса отгрузки готовой продукции.

В своем обороте материальные средства производства должны постоянно возобновляться, поэтому финансы организации непосредственно связаны с процессом производства и его результатами и одновременно – с эффективностью использования денежных средств. В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных элементов оборотных средств (рис. 2.1.1).

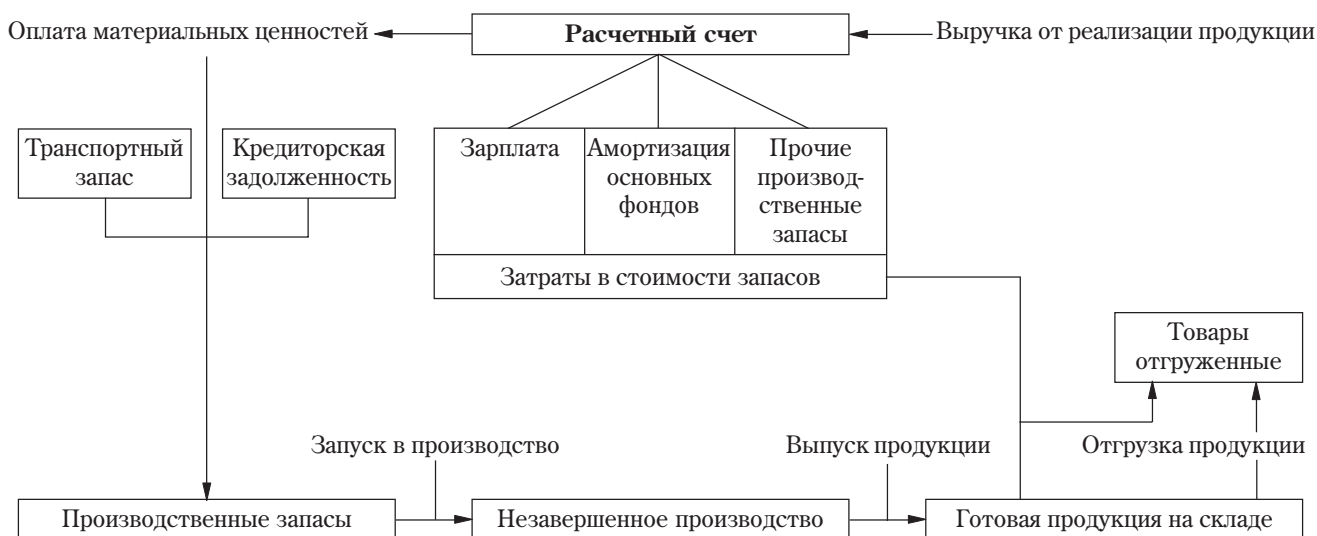


Рис. 2.1.1. Трансформация элементов оборотных средств

Но кругооборот оборотных средств в организациях может совершаться только при наличии определенной авансированной стоимости в денежной форме на приобретение оборотных производственных фондов. Поэтому с точки зрения управления финансами организаций оборотные средства отражают движение товарно-материальных ценностей и денежных средств в производственном процессе и находятся в виде оборотных средств и фондов обращения.

Под *оборотными средствами* понимают авансированную стоимость в денежной форме, необходимую для образования запасов оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывность процессов производства и обращения в организации. Эта авансированная стоимость не исчезает, а возвращается в исходную форму после завершения кругооборота.

В процессе кругооборота оборотные средства принимают по функциональным стадиям форму производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции. Здесь проявляется взаимосвязь между ними, что учитывается при определении величины собственных оборотных средств.

Прирост (или уменьшение) запаса собственных оборотных средств обуславливаются только соответствующим увеличением (или уменьшением) объемов производства продукции, изменениями условий производства, снабжения и сбыта.

Изменение общей величины оборотных средств связывают с изменениями в финансовых ресурсах организации, когда составляется ее финансовый план.

В мировой практике величина оборотных средств называется *финансово-эксплуатационными потребностями*. Сюда включают запасы сырья, НЗП, готовой продукции плюс долговые обязательства покупателей минус долговые обязательства поставщикам.

### **Состав, структура и классификация оборотных средств организации**

Состав оборотного капитала характеризуется абсолютной суммой элементов оборотных средств, находящихся в обороте.

Структура оборотных средств определяется удельным весом их элементов в общей сумме. Оборотные средства классифицируются по определенным признакам, так как через них учитываются все основные факторы, определяющие общую сумму оборотных средств и отдельных их элементов.

*По видам* оборотные средства делятся на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды состоят из трех частей:

- 1) материальных ресурсов, которые находятся в производственных запасах и не включены в процесс производства;
- 2) материальных ресурсов, незавершенного производства, полуфабрикатов собственного производства, затрат на освоение новой продукции, находящихся в процессе производства;
- 3) прочих предметов труда, незавершенного производства подсобных хозяйств, расходов будущих периодов.

Фонды обращения состоят из:

- готовой продукции, находящейся на складе и предназначенной к реализации;
- продукции, отгруженной и не оплаченной покупателями;
- денежных средств на расчетном счете, депозитных счетах, в кассе и в денежных расчетах (дебиторской задолженности), ценных бумагах.

*По месту и роли в процессе воспроизводства* оборотные средства подразделяются на четыре части:

- вложенные в производственные запасы;
- вложенные в незавершенное производство;
- в готовой продукции;
- денежные средства и средства в расчетах.

Другая классификационная группировка предполагает деление оборотных средств по признаку нормирования – на нормируемые и ненормируемые.

В пределах нормируемых запасов предприятие устанавливает величину собственных оборотных средств. Помимо них в обороте предприятия участвуют заемные средства, формируемые за счет кредитных ресурсов.

Текущие активы включают оборотные производственные фонды, запас готовой продукции, легко реализуемые ценные бумаги, дебиторскую задолженность, деньги в кассе и на расчетном счете, т.е. по экономическому смыслу они близки к оборотным средствам. В связи с тем что текущие активы имеют разную возможность обращаться в деньги, их группируют по степени ликвидности:

- 1) к высоко ликвидным текущим активам относят денежные средства в кассе и на расчетном счете, некоторые виды ценным бумаг;
- 2) к менее ликвидным относят активы средней реализуемости в виде расчетов с дебиторами;
- 3) медленно реализуемые активы – это производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция и прочие запасы.

Прямой связи между оборотными средствами и кредиторской задолженностью нет. Однако считается, что у нормально работающего предприятия текущие активы должны превышать текущие обязательства. Величина оборотных средств определяется не только потребностями производственного процесса, но и случайными факторами. Поэтому принято оборотный капитал делить на *постоянный* и *переменный*.

В теории финансового управления существуют две трактовки постоянного капитала: как относительно постоянная потребность в оборотных средствах в течение операционного цикла (т.е. усредненная величина) и как минимум оборотных средств, необходимых для производственной деятельности.

К категории переменного оборотного капитала относят дополнительные текущие активы, необходимые в качестве страховых запасов или в период резкого роста производства или продаж.

### **Методы оценки запасов оборотных средств**

Основную часть оборотных средств составляют запасы товарно-материальных ценностей. Они отражаются в отчетности по фактической себестоимости, которая включает в себя затраты на приобретение материальных ресурсов, в том числе оплату процентов за приобретение в кредит, надбавки и наценки, комиссионные вознаграждения снабженческим фирмам, таможенные пошлины, расходы на транспортировку, хранение. В связи с инфляцией фактическая себестоимость одних и тех же видов сырья, материалов, топлива существенно колеблется. Поэтому для оценки стоимости переходящих запасов, которыми располагает предприятие на конкретную дату, в мировой практике используются следующие виды оценок:

- 1) метод специфической идентификации (СИ);
- 2) метод средних затрат (СЗ);
- 3) метод списания в ценах в порядке их поступления на предприятие (ФИФО);
- 4) метод оценки по фактической себестоимости закупки последней партии, поступающей на предприятие (ЛИФО), т.е. последней поступила – первой списали.

Первый метод применяется для малообъемных запасов с высокой ценой. При этом методе каждая единица материала в запасе оценивается по цене приобретения.

Второй метод (средних затрат) выражается в исчислении средней учетной себестоимости материалов исходя из цены и количества поступивших материалов и их переходящих остатков.

Третий метод (ФИФО) состоит в списании по цене первых поставок в периоде, запас на конец периода будет состоять из самых последних поставок. По затратам данный метод в условиях инфляции завышает прибыль.

Четвертый метод (ЛИФО) применяется в случаях, когда поздние поступления используются и списываются раньше, а на конец периода остаются запасы из ранних поступлений. По этому методу считается, что важнее для формирования затрат учесть действующие в этот момент цены. При этом методе занижается прибыль, уменьшается НДС (налог на добавленную стоимость) на остатки оборотных средств, т.е. экономятся оборотные средства.

### **Факторы, влияющие на величину запасов оборотных средств**

Анализ факторов, влияющих на величину запасов оборотных средств, дает основу для расчета норматива собственных оборотных средств.

Кругооборот оборотных средств в организациях начинается с авансирования денежных средств, необходимых для приобретения средств производства. Сколько понадобится денежных средств для обеспечения непрерывности производства и реализации продукции, для обеспечения эффективности и прибыльности – это ежегодно решают экономисты при составлении финансового плана.

Факторы, влияющие на размер собственных оборотных средств, можно условно разделить на группы:

- производственные;
- организационные;
- экономические.

Производственные факторы отражают размеры производственных запасов по материально-вещественному составу, являются объектом технико-экономического нормирования и планирования.

Организационные факторы определяют условия поставок материалов, сырья, длительность производственного цикла, запасы незавершенного производства, организацию денежных расчетов.

Экономические факторы влияют на величину денежных затрат на производство и реализацию продукции и оборотных средств.

Производственные:

- объем и вид производимой продукции;
- нормы расхода материалов и других материальных ценностей в основном, вспомогательном и других производствах;
- время подготовки материалов для запуска в производство;
- темпы роста производства;
- продолжительность производственного цикла.

Организационные:

- условия поставок материальных ресурсов;
- величина интервала поставок;
- размеры поставляемых партий;
- отдаленность поставщиков;
- сезонность производства;
- условия реализации продукции;
- скорость документооборота.

Экономические:

- формы расчетов и стоимость приобретаемых материалов и отгружаемой готовой продукции;
- величина добавленной стоимости;
- инфляционные процессы;
- состояние конъюнктуры рынков поставок материалов и сбыта готовой продукции.

### Методы нормирования оборотных средств

Для расчета величины нормы запаса в натуральном выражении и норматива запаса в денежном выражении на практике используются разные методы (рис. 2.1.2).



Рис. 2.1.2. Методы нормирования оборотных средств

Поэлементное нормирование материально-вещественного состава оборотных средств – это сложный метод расчета запаса оборотных средств по группам, видам материальных ресурсов, НЗП и готовой продукции. Он включает в себя метод прямого счета, групповой метод и типовое нормирование. Применяется при создании предприятия, при изменении производственной программы, условий снабжения и сбыта, когда нужно детально разобраться во всех факторах: производственных, организационных, экономических.

При суммарном нормировании запаса материальных ресурсов, НЗП, готовой продукции используются аналитические и статистические методы расчета, основанные на фактических данных за предыдущие годы работы. Применяется метод в том случае, если в предыдущие годы были сделаны детальные расчеты и нужно только сопоставить фактические запасы с нормативами, выявить отклонения и их причины, установить статистическую зависимость между показателями и факторами.

Поэлементное нормирование запаса оборотных средств в денежном выражении основывается на поэлементном нормировании материально-вещественного состава оборотных фондов и фондов обращения и на расчете однодневного расхода по плановой смете затрат производства (подробно рассмотрим далее), а также на знании денежных затрат на производство и реализацию продукции.

Суммарное нормирование отдельных элементов и общего норматива оборотных средств включает методы укрупненного коэффициентно-аналитического счета, методы корреляционно-регрессионного анализа, вероятностного моделирования движения оборотных средств. Расчеты могут вестись либо от составляющих элементов к общей сумме, либо, наоборот, от общего размера к делению на составляющие элементы.

Коэффициентно-аналитический метод используется при группировке статей запаса оборотных средств по признаку зависимости их от изменения объема производства и реализации продукции. Кроме того, обязательно проводится анализ фактических остатков оборотных средств, выявляются излишки или недостатки их, причины этого. Затем разрабатываются мероприятия по ускорению оборачиваемости оборотных средств, вносятся поправки в предыдущий норматив и берут его за основу на планируемый год.

Потребность в собственных оборотных средствах определяется на основе темпов роста готовой продукции по себестоимости с учетом ускорения оборачиваемости оборотных средств:

$$H_{пл} = H_{вх} \times [100 + (\Pi_n - Y_o)] / 100,$$

где  $H_{вх}$  – норматив на начало года (в руб.);

$\Pi_n$  – процент ускорения или уменьшения норматива исходя из темпов роста готовой продукции;

$Y_o$  – процент ускорения или замедления оборачиваемости в результате проводимых мероприятий.

### Метод прямого счета оборотных средств по отдельным элементам запаса

В предсказуемых условиях изменения производственной программы, при устойчивых хозяйственных связях предприятий расчеты потребности оборотных средств основаны на действующих в настоящее время факторах: производственных, экономических и организационных.

Поэлементное нормирование методом прямого счета включает расчеты норм запаса оборотных средств в натуральном выражении, в днях запаса и только потом – в денежном выражении, в виде норматива оборотных средств. Принципиально формула выглядит как:

$$H_{oc} = \sum_1^n O_i D_i,$$

где  $O_i$  – однодневный расход материалов, топлива и других элементов в денежном выражении;

$D_i$  – норма дней запаса по элементам оборотных средств;

$n$  – число расчетных элементов оборотных средств.

Средняя норма оборотных запасов в натуральном выражении на сырье и основные материалы исчисляется как средневзвешенная величина по отдельным видам (группам) этих товарно-материальных ценностей.

Норма оборотных запасов материалов в днях ( $D$ ) зависит от последовательных фаз их прохождения на предприятии: времени в пути (транспортный запас); времени на приемку, разгрузку, сортировку, складирование и в необходимых случаях лабораторный анализ; времени на подготовку к производству (естественная сушка леса в мебельном производстве, в производстве музыкальных инструментов и т.п.); времени пребывания в виде текущего складского запаса; времени нахождения в виде гарантийного (страхового) запаса.

Норма оборотных средств по незавершенному производству для организаций с длительным циклом изготовления изделий определяется исходя из длительности производственного цикла с учетом нарастания затрат. Следует иметь в виду, что к незавершенному производству относятся все изделия, проходящие технологическую обработку, включая полуфабрикаты собственного изготовления. Период незавершенного производства продолжается от начала производственного процесса или с момента первой технологической операции до приемки в установленном порядке готового изделия и сдачи его на склад готовой продукции.

Производственный цикл включает: время процесса обработки (технологический запас); время прохождения обрабатываемых изделий у различных рабочих мест до и после их обработки; время пребывания обрабатываемых изделий при массовом производстве в виде страховых запасов на случай перебоев на какой-либо операции.

Время нахождения обрабатываемых изделий в транспортном, оборотном и страховом запасах является временем их пролеживания в производственном процессе.

Для расчета нормы оборотных средств по незавершенному производству необходимо определить степень готовности изделий или коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве.

На предприятии с равномерным по времени осуществлением затрат на производство продукции коэффициент нарастания затрат определяется как частное от деления суммы единовременных материальных затрат и половины всех остальных расходов по смете затрат на производство на себестоимость продукции по формуле:

$$K_{\text{нз}} = \frac{A + 0,5B}{A + B},$$

где  $K_{\text{нз}}$  – коэффициент нарастания затрат;

А – затраты на производство, производимые единовременно в начале процесса производства;

Б – все последующие затраты до окончания производства изделий.

По готовой продукции норма оборотных средств на складе определяется временем, необходимым на подбор отдельных видов и марок изделий, на комплектование партий отгружаемой продукции, на упаковку и транспортировку изделий со склада предприятия-поставщика (изготовителя) на станцию железной дороги или пристань (порт) отправления, а также временем на погрузку. Норма в днях для подбора и отгрузки отдельных видов продукции определяется в соответствии с графиком сдачи продукции на склады и ее отгрузки.

Средняя норма оборотных средств по всей готовой продукции на складах определяется исходя из норм на отдельные изделия или группы изделий и удельного веса их в общей стоимости готовой продукции.

Потребность в собственных оборотных средствах на готовую продукцию исчисляется как произведение среднесуточного производства продукции по расчетной производственной себестоимости и нормы запаса оборотных средств на готовую продукцию:

$$H_{\text{гп}} = C_{\text{одн}} \times D_{\text{з}},$$

где  $C_{\text{одн}}$  – однодневные затраты на производство готовой продукции;

$D_{\text{з}}$  – норма запаса готовой продукции, в днях.

Сумма нормативов собственных оборотных средств по каждому отдельному элементу или статье составляет общую потребность в собственных оборотных средствах на конец планируемого периода, или общий норматив.

В странах с рыночной экономикой при определении норматива оборотных средств рассчитываются нормативные величины дебиторской и кредиторской задолженностей, согласовывается величина затрат с объемом сбыта продукции, устанавливаются надежность плательщика, авансовые и налоговые платежи. Можно это учитывать при создании резервов по сомнительным долгам, тогда делается оценка долгов и требований.

Нормируемый операционный цикл оборота оборотных средств включает в себя, кроме циклов оборота товарно-материальных запасов, сроки погашения дебиторской задолженности:

Операционный цикл оборота оборотных средств = Период оборачиваемости запасов +  
+ Период оборачиваемости дебиторской задолженности – Средний срок оплаты  
кредиторской задолженности.



## Показатели использования оборотных средств

Оборотные средства могут рассматриваться с различных позиций: объема, структуры, показателей использования прибыльности и ликвидности.

Критерием оценки эффективности использования оборотных средств является фактор времени, т.е. время нахождения их в той или иной форме (денежной или товарной).

Показатели, характеризующие оборачиваемость, выражаются коэффициентом оборачиваемости, длительностью одного оборота и коэффициентом загрузки средств в обороте.

Коэффициент оборачиваемости рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = РП / C_{об},$$

где РП – объем реализованной продукции в оптовых ценах организации;

$C_{об}$  – средние остатки оборотных средств за рассматриваемый период (год, квартал).

$$O_{дн} = (C_{об} \times Д) / РП,$$

где Д – число дней в периоде;

$O_{дн}$  – длительность одного оборота.

Коэффициент загрузки оборотных средств:

$$K_з = C_{об} / РП.$$

Кроме этого рассчитывается показатель прибыльности (отдачи) оборотных средств, который определяется отношением прибыли организации к средним остаткам оборотных средств:

$$OTD_{ос} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции (Пр) за период}}{\text{Средние остатки оборотных средств (C}_{об}\text{)}}.$$

Эти показатели могут рассчитываться по всем оборотным средствам (нормируемым, ненормируемым), по отдельным элементам. Например, коэффициент оборачиваемости материальных запасов (в днях) определяется отношением:

$$O_{об.м} = \frac{\text{Средние остатки материальных ресурсов} \times Д}{\text{Себестоимость реализуемой продукции}}.$$

Если нужно рассмотреть использование оборотных средств за некоторый промежуток времени, спланировать это на будущее, делаются расчеты по высвобождению или вовлечению в оборот оборотных средств. Абсолютное высвобождение (увеличение) характеризуется уменьшением (увеличением) оборотных средств по сравнению с предыдущим периодом:

$$\Delta O_{ср.абс} = OC_2 - OC_1.$$

Происходит это в результате улучшения (ухудшения) их использования.

Относительное высвобождение (увеличение) происходит в результате не только каких-либо мероприятий, но также за счет изменения объема производства и реализации продукции.

Относительное высвобождение (вовлечение) оборотных средств определяется путем сравнения продолжительности оборота по периодам времени:

$$\Delta O_{ср.отн} = OC_2 - OC_1 \times РП_2 - РП_1. \text{ или } (OC_2 - OC_1) \times (РП_2 - РП_1).$$

Абсолютное и относительное высвобождение (вовлечение) оборотных средств равнозначно получению дополнительного количества материальных и денежных ресурсов (и наоборот). В результате меньшим объемом оборотных средств обеспечивается больший размер реализации.

Пути ускорения оборачиваемости различны. В сфере производства они достигаются за счет улучшения организации снабжения, сокращения длительности производственного цикла, совершенствования технологии производства; в сфере обращения – путем сокращения комплектования и отгрузки готовой продукции, ускорения документооборота, соблюдения платежной дисциплины, когда темпы продаж опережают темпы роста оборотных средств. Конечный результат ускорения оборачиваемости оборотных средств – рост реализации продукции и, следовательно, прибыли.

В другую группу включаются показатели сохранности и обеспеченности оборотных средств. Здесь предусматривается определять наличие оборотных средств, излишек или недостаток их, правильность использования.

Излишек оборотных средств используется для покрытия прироста норматива, при недостатке принимаются меры по его возмещению за счет мероприятий по повышению эффективности производства, привлечению прибыли. Выявляется возможность иммобилизации оборотных средств для последующего использования их по назначению, так как отвлечение оборотных средств на внепла-

новые цели ухудшает финансовое состояние предприятия. Рассчитывается удельный вес нерационально используемых оборотных средств в их общем объеме – товары отгруженные, но не оплаченные в срок, товары на ответственном хранении у покупателей, неоправданная дебиторская задолженность, расходы, не перекрытые средствами спецфондов и целевого финансирования.

Обеспеченность предприятия запасами материалов определяется в днях. Число дней, на которое предприятие обеспечено материалами, определяется отношением стоимости остатков материалов на складе к величине их дневного расхода на производство.

При сравнении показателя текущей обеспеченности с максимальной нормой запаса выявляется величина сверхнормативного запаса или недостаток того или иного материала.

Следует различать «недостаток оборотных средств» и «необеспеченность сохранности собственных оборотных средств».

Недостаток оборотных средств означает, что фактическое наличие собственных оборотных средств на определенную отчетную дату меньше совокупного норматива. Это может быть по причине необеспеченности сохранности оборотных средств, т.е. когда допущены убытки, незаконное использование оборотных средств.

В процентах обеспеченность запасов и затрат источником собственных оборотных средств определяется отношением:

$$K_{\text{обесп. источ. финансирования}} = \frac{\text{Источники собственных оборотных средств}}{\text{Фактические запасы и затраты}}$$

Определяется удельный вес оборотных средств в имуществе организации.

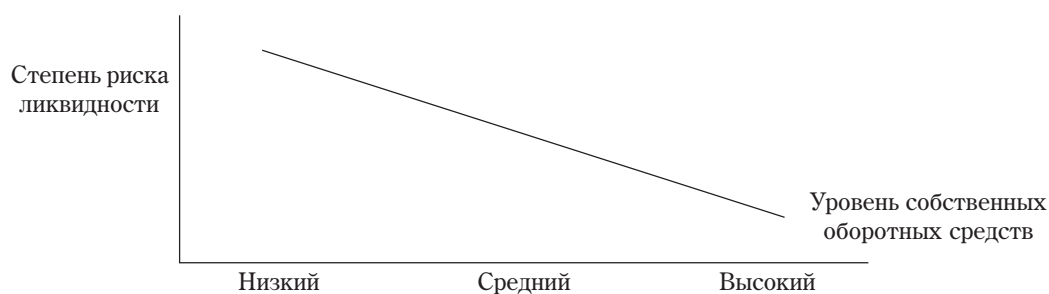
Все перечисленные показатели неразрывно связаны с организацией производственно-финансовой деятельности, с формированием денежных ресурсов, с кредитоспособностью и финансовой устойчивостью. Поэтому они используются финансистами при анализе и разработке финансового плана.

### Организация управления оборотным капиталом и источники финансирования в организации

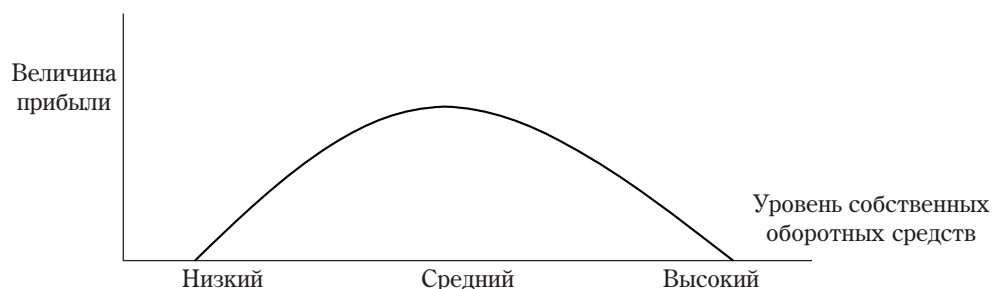
В организации кругооборота оборотных средств выделяют такие понятия:

- *оборотный капитал*, понимая под этим оборотные средства;
- *чистый оборотный капитал* (работающий), представляющий собой разность между текущими активами и текущими обязательствам (кредиторской задолженностью). Аналог этому показателю – величина собственных оборотных средств.

Целью организации управления оборотным капиталом является определение объема и структуры текущих активов, источников их покрытия, соотношения между ними. При этом нужно найти компромисс между риском потери ликвидности и платежеспособностью организации, т.е. оптимизировать средние текущие остатки денежных средств. На графике показан риск ликвидности при высоком и низком уровнях чистого оборотного капитала.



Совершенно иной вид имеет соотношение между прибылью и величиной оборотных средств.



При выборе стратегии финансирования оборотных средств необходимо стремиться к следующему:

- 1) минимизировать текущую кредиторскую задолженность, чтобы обеспечить ликвидность;
- 2) минимизировать совокупные издержки организации;
- 3) максимизировать капитал организации. Выбор направлений финансирования текущих активов в теории может быть из четырех вариантов: идеального, агрессивного, консервативного, компромиссного.

*Идеальный вариант* – текущие активы равны текущим пассивам, т.е. чистый оборотный капитал, или собственные оборотные средства, равен нулю. Этот вариант очень рискованный, так как при неблагоприятных условиях предприятие может оказаться перед необходимостью продажи основных средств для покрытия текущей кредиторской задолженности.

Три других варианта отличаются источниками финансирования.

При *агрессивном варианте* долгосрочные пассивы служат источниками покрытия внеоборотных и части текущих активов, которые минимально необходимы для осуществления производственной деятельности.

При *консервативном варианте* изменяющаяся часть текущих активов может покрываться долгосрочными пассивами. В этом случае нет краткосрочной кредиторской задолженности.

*Компромиссный вариант* наиболее реальный. В этом случае внеоборотные активы, минимальная часть активов и половина изменяющейся части текущих активов покрываются долгосрочными пассивами.

Соотношение источников собственных и заемных средств должно быть под постоянным контролем финансистов, с тем чтобы обеспечивать устойчивое финансовое состояние.

Зарубежные методики, предлагающие расчеты по привлечению заемных средств, основаны на понятии «эффект финансового рычага», т.е. приращении к рентабельности собственных средств благодаря использованию кредита. Логика расчетов сводится к тому, что при использовании только собственных средств ограничивается их рентабельность долей налогов в прибыли организации. Поэтому организация, использующая кредит, увеличивает или уменьшает рентабельность собственных средств в зависимости от соотношения собственных и заемных средств в пассиве и от величины процентной ставки, т.е.

Рентабельность собственных средств = Доля прибыли, остающейся в распоряжении организации × Уровень рентабельности собственных средств + Эффект финансового рычага (ЭФР)

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (\text{УР} - \text{СП}) \times \text{Д}_{\text{чп}} \times \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}},$$

где УР – уровень рентабельности собственных средств (коэффициент);

СП – средняя ставка процента за кредит (коэффициент);

$\text{Д}_{\text{чп}}$  – доля прибыли, остающейся в организации.

ЭФР возникает из-за расхождения между уровнем рентабельности собственных средств и средней ставкой процента. Предприятия должны иметь такую рентабельность, чтобы хватило по крайней мере для уплаты процента.

Отсюда следует, что выбор способа финансирования текущих активов представляет собой выбор между риском и прибыльностью.

### **Контрольные вопросы**

1. Экономическая сущность оборотного капитала.
2. Понятие оборотного капитала, оборотных средств, их кругооборот (схема) и взаимосвязь с финансовыми результатами предприятия.
3. Взаимосвязь понятий «оборотный капитал», «оборотные средства» и «оборотные фонды и фонды обращения» (по экономическому содержанию).
4. Методы оценки стоимости оборотных средств при управлении запасами и их списании на затраты производства, их особенности и использование в учетной политике предприятия.
5. Факторы, влияющие на величину запасов собственных оборотных средств.
7. Возможности и особенности использования тех или иных методов расчета величины собственных оборотных средств.
8. Методы расчета отдельных элементов оборотных средств.

9. Проблемы управления оборотным капиталом и пути их решения.
10. Мероприятия по совершенствованию и повышению эффективности использования оборотного капитала.

### *Литература*

1. *Бланк И.А.* Управление активами. – Киев: Ника-Центр, 2000.
2. *Павлова Л.Н.* Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.
3. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник для вузов / Под. ред. Е.М. Стояновой. – М.: Перспектива, 2001.
4. *Шеремет А.Д., Сайфулин А.А.* Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 1999.

## **Тема 2.2. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА И КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**

### **Экономическая сущность и содержание основных фондов, основных средств, капитальных вложений и их связь с финансами организаций**

По экономической сущности основные фонды – это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда для производства продукции, которые функционируют длительное время и переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию по частям по мере их потребления, сохраняя при этом натурально-вещественную форму.

В зависимости от характера участия в сфере материального производства основные фонды подразделяются на *производственные* и *непроизводственные*. Основные производственные фонды постоянно участвуют в производстве продукции, определяют производственную мощность предприятия, характеризуют его техническую оснащенность.

По своему составу и в зависимости от целевого назначения и выполняемых функций основные производственные фонды делятся на следующие виды: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, производственный инвентарь и принадлежности, прочие основные фонды, земельные участки, нематериальные активы.

В зависимости от непосредственного участия в производственном процессе производственные основные фонды делятся на *активные* и *пассивные*. С помощью активных фондов непосредственно производят продукцию, они характеризуют техническую оснащенность производства. Сюда относят оборудование и машины.

Основные фонды группируются по технологическому принципу, т.е. по выделению видов оборудования, его прогрессивности, уровню комплексной механизации и автоматизации. По возрастному составу они группируются по срокам использования оборудования, зданий, сооружений.

Основные фонды на предприятии могут быть *собственными* и *арендованными*.

Первоначальное формирование основных фондов во вновь создаваемых организациях происходит за счет основных средств, являющихся частью уставного капитала, затем увеличиваются за счет капитальных вложений. Поэтому *основные средства* – это денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения и представляющие их денежную оценку. В начале производственной деятельности вновь созданное предприятие образует основные фонды, величина которых по стоимости равна основным средствам. В дальнейшем, по мере участия основных фондов в производственном процессе, их стоимость раздваивается: одна часть, равная износу, переносится на готовую продукцию, другая – отражает остаточную стоимость действующих основных фондов.

Кругооборот основных средств происходит через все стадии воспроизводственного процесса, и этим процессом нужно управлять через понимание стоимости, потребительной стоимости (полезности, технико-экономических характеристик, структуры и т.д.) основных фондов и капитальных вложений.

Для кругооборота стоимости основных производственных фондов на предприятиях характерны следующие закономерности:

- 1) постепенная утрата потребительной стоимости и перенесение стоимости на производимый продукт по частям;
- 2) частичное воспроизводство стоимости в готовом продукте и ее накопление в форме стоимостного износа, т.е. формирование денежных источников, предназначенных для последующего финансирования воспроизводства изношенных основных фондов;

3) периодическое (исходя из сроков службы фондов) возобновление основных производственных фондов в натурально-вещественной форме.

Источником замены и приращения основных фондов являются капитальные вложения. Сам процесс замещения или приращения основных фондов через капитальные вложения называется *инвестированием* и представляет собой движение капитала.

Инвестирование денежных средств отличается от авансирования тем, что денежные средства выбывают из оборота на длительное время, а возвращаются по частям через выручку от реализации продукции.

Инвестиции проходят следующие этапы: формирование накоплений – вложение инвестиций – получение доходов.

*Производственные инвестиции* реализуются через капитальные вложения, направляемые на капитальное строительство основных фондов предприятий, имеющих материально-вещественную форму в виде зданий, сооружений, оборудования. Производственные инвестиции обеспечивают прирост действительного капитала через прирост производственных мощностей, привлечение рабочих.

*Финансовые инвестиции*, представляющие собой вложения в ценные бумаги (акции, облигации), не обязательно ведут к созданию новых производственных мощностей и контролю за их эксплуатацией, хотя цель их – также получение дохода. Особенностью финансовых инвестиций является то, что они выходят за пределы организации и представляют собой долгосрочные вложения в уставные капиталы других коммерческих организаций. Организация на финансовом рынке может выступать как инвестор и как эмитент.

Общим для производственных и финансовых инвестиций является движение капитала через самовозобновление и самовозрастание его стоимости, т.е. накопление капитала. Спрос на новые инвестиции у организации будет зависеть от их эффективности (прибыльности), времени окупаемости и рыночной ставки процента по кредитам.

Инвестиционная деятельность организации непосредственно связана с капитальными вложениями как средствами прироста основных фондов за счет фонда накопления, кредитов банка, других мобилизованных ресурсов.

Капитальные вложения выступают как денежные затраты на создание новых основных фондов, а также на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение и обновление основных фондов.

### **Оценка и переоценка основных фондов и имущества предприятия, использование их в хозяйственной и финансовой деятельности**

В зависимости от целей и задач различают несколько методов оценки и переоценки имущества и основных фондов. Назовем основные из них:

1. *Оценка основных средств из первоначальной балансовой стоимости.* Этот вид оценки является учетным и представляет собой фактические затраты в момент ввода в эксплуатацию основных фондов и нематериальных активов. Изменение первоначальной стоимости возможно только при достройке, дооборудовании, реконструкции или частичной ликвидации объектов. Но первоначальная стоимость не отражает изменений, происходящих в налогах, стоимости работ и услуг, поэтому она может пересчитываться на определенную дату по стоимости воспроизводства.

2. *Оценка основных средств – восстановительная.* Восстановительная стоимость в современных условиях показывает величину затрат, которые потребуются на замену фондов, на их воспроизводство в натуральном виде на момент переоценки. Восстановительная стоимость определяется с использованием новых рыночных цен, аналогов, коэффициентов цен.

3. *Оценка по остаточной стоимости.* Она определяется путем вычитания износа из первоначальной и восстановительной стоимости и показывает эксплуатационную годность. Износ исчисляется по нормам амортизационных отчислений и поправочным коэффициентам к ним, по оценочной стоимости дефектов, возникающих при длительной эксплуатации объектов, по методу экспертных оценок.

4. *Экономическая оценка*, исчисленная на основе капитализации приносимого дохода. В зарубежной практике используют несколько методов оценки стоимости имущества предприятия – оценку активов, сравнительное оценивание (по аналогии), дисконтированный денежный поток (доход).

Специалисты – эксперты-оценщики – выделяют также понятие «внутренняя стоимость предприятия». Это аналитическая оценка стоимости предприятия, основанная на анализе существующего финансового и технико-экономического состояния предприятия и предполагаемых внутренних

возможностей его развития в будущем. Здесь учитываются благоприятные и неблагоприятные перспективы развития предприятия, изменение его профиля. В этом случае имущество делится на группы – основной капитал, запасы, денежные активы и пассивы. Эта оценка имеет преимущественное значение при продаже на аукционах, конкурсах, при объединении в концерны, финансово-промышленные группы.

5. На основании вышеприведенных расчетов предлагается *рыночная стоимость* имущества предприятия. Это цена, которую покупатель действительно предполагает заплатить, а продавец готов получить в течение определенного периода. При этом они имеют полную информацию.

Рыночная оценка не является абсолютной и представляет собой денежное соглашение сторон, зависит от спроса и предложения, от состояния рынка капиталов, конкуренции.

6. Есть еще показатель, отражающий остаточную стоимость, это *ликвидационная стоимость*, т.е. сумма денег, которая может быть получена от продажи (ликвидации) предприятия с учетом покрытия долгов. Ликвидационная стоимость может быть использована при анализе платежеспособности организации в процессе рассмотрения заявки на получение кредита.

7. *Залоговая стоимость* используется в качестве обеспечения ссуд или кредитов. Залоговой стоимостью является в основном максимальная сумма кредита, которая может быть предоставлена под залог активов. Из сказанного можно заключить, что основная функция оценки стоимости имущества и основных фондов предприятия состоит в информационном обеспечении принятия различных экономических решений. Посредством оценки продавцу и покупателю оказывается помощь в установлении цены; кредитору – в определении степени возврата кредита, предоставленного под залог имущества, органам Госкомимущества – в принятии решения о реорганизации или его ликвидации, финансовым менеджерам – о перспективе развития предприятия.

### Система показателей использования основных средств и обеспеченности ими организации

Для оценки эффективности использования основных средств, имущества на предприятии традиционно рассчитываются показатели, связанные с результатами производства. Это показатели уровня прибыльности:

а) производственных фондов:

$$УП_{\text{произ. фондов}} = \frac{\text{Общая прибыль, или прибыль от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость производственных фондов (основных и оборотных)}};$$

б) основных средств:

$$УП_{\text{основ. средств}} = \frac{\text{Общая прибыль, или прибыль от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость основных средств}};$$

в) активов:

$$УП_{\text{активов (имущества)}} = \frac{\text{Общая или чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}};$$

г) инвестиций:

$$УП_{\text{инвестиций}} = \frac{\text{Общая или чистая прибыль}}{\text{Валюта баланса – Краткосрочные обязательства}};$$

д) собственного капитала:

$$УП_{\text{собственного капитала}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Показатели использования основных средств – это:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Выручка от реализации или объем производства продукции}}{\text{Средняя стоимость основных фондов}};$$

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\text{Средняя стоимость основных фондов}}{\text{Выручка от реализации продукции или объем производства продукции}};$$

$$\text{Фондовооруженность труда} = \frac{\text{Средняя стоимость основных фондов}}{\text{Средняя численность работников}}.$$

Для характеристики движения основных фондов используются такие показатели:

$$K_{\text{обновления}} = \frac{\text{Основные фонды, введенные в эксплуатацию}}{\text{Основные фонды на конец периода}};$$

$$K_{\text{выбытия}} = \frac{\text{Основные фонды, выбывшие в данном периоде}}{\text{Основные фонды на начало периода}};$$

$$K_{\text{прироста}} = \frac{\text{Основные фонды вводимые} - \text{Основные фонды выбывающие}}{\text{Основные фонды на конец года}}.$$

Эффективность использования показывает высвобождение основных фондов (абсолютное, относительное). Абсолютное высвобождение (вовлечение) рассчитывается как разность между величиной основных фондов текущего и предыдущего периода:

$$\Delta O\Phi_{\text{абс}} = O\Phi_1 - O\Phi_0.$$

Относительное изменение показывает изменение основных фондов с учетом изменения объема продукции:

$$\Delta O\Phi_{\text{отн}} = O\Phi_1 - O\Phi_0 \times VP_1 / VP_0.$$

Чтобы определить сумму дополнительной прибыли ( $\Delta\Pi$ ), необходимо резервы роста объема производства продукции ( $\Delta VP$ ) умножить на плановую рентабельность продукции. Кроме того, прибыль может увеличиться за счет продажи излишнего неустановленного оборудования, за счет сокращения амортизационных отчислений, приходящихся на единицу продукции.

Сумма экономии:

$$\Delta\Pi = \left( \frac{A_1}{VP_1} - \frac{A_0}{VP_0} \right) \times VP_1 \times K_1,$$

где  $K_1$  – коэффициент рентабельности продукции;

$A_0, A_1$  – суммы амортизационных отчислений в базовом и отчетном годах;

$VP_0, VP_1$  – выпуск продукции в базовом и отчетном годах.

К показателям использования основных фондов можно отнести затраты по капитальному и текущему ремонту – всего и на единицу основных фондов в натуральном и денежном выражении.

### Формы воспроизводства основных фондов в организациях

Основные производственные фонды организаций совершают кругооборот, который состоит из следующих стадий: износ, амортизация, накопление средств для их восстановления, замены, расширения, осуществление вложений.

Денежные средства, необходимые для простого воспроизводства основных фондов, организации получают из выручки от реализации продукции и услуг. В стоимость реализуемой продукции включаются амортизационные отчисления. Процесс амортизации можно определить как способ возмещения капитала, затраченного на создание и приобретение амортизируемых активов, которые переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию и услуги в течение установленного нормативного периода. Размер амортизационных отчислений, выраженный в процентах от балансовой стоимости соответствующих основных фондов, называется годовой нормой амортизации.

Экономически обоснованные нормы амортизации имеют большое значение для возмещения стоимости основных фондов и определения реальной себестоимости продукции.

Амортизационные отчисления на полное восстановление активной части основных фондов осуществляются в течение полезного срока их службы.

Другой формой воспроизводства основных фондов является капитальный и текущий ремонты. Экономическая целесообразность капитального ремонта и модернизации определяется путем сопоставления затрат со стоимостью ремонтируемых объектов.

Финансирование капитального ремонта осуществляется в соответствии с планом капитального ремонта и зависит от способа его проведения (подрядного или хозяйственного). При подрядном способе расчеты производятся по счетам за полностью законченные ремонтные работы по объекту в целом, при хозяйственном – по отдельным элементам затрат. Расходы по ремонту в состав затрат могут включаться по разным вариантам:

- относятся на себестоимость фактические затраты после проведения ремонта;
- создается ремонтный фонд за счет ежемесячно относимых на себестоимость продукции отчислений по утвержденным нормативам в процентах к балансовой стоимости основных фондов;
- относятся сначала на расходы будущих периодов с последующим ежемесячным списанием на производственные затраты.

Амортизационные отчисления и ремонтный фонд в основном обеспечивают простое воспроизводство, поэтому необходимо использовать другие формы, направленные на расширенное воспроизводство. К ним следует отнести капитальные вложения, осуществляемые через капитальное строительство объектов, через приобретение новых основных фондов, обновление и расширение действующих, через финансовые вложения, имеющие форму долгосрочных затрат на долевое участие в уставном капитале, через кредиты, лизинг.

### **Финансирование инвестиционной деятельности и капитальных вложений в основные фонды**

Инвестиции представляют собой финансовые ресурсы в форме долгосрочных вложений капитала. Согласно действующему законодательству инвестиционная деятельность организации может финансироваться за счет:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора, амортизационных отчислений, прибыли, средств, выплачиваемых в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, доходов от продажи ликвидируемых основных фондов, мобилизуемых внутренних ресурсов;
- накоплений и сбережений граждан и юридических лиц;
- заемных финансовых средств инвестора (кредитов, облигационных займов);
- привлеченных финансовых средств инвестора (средств от продажи акций, паевых и иных взносов членов трудового коллектива, граждан, юридических лиц);
- денежных средств, выделяемых централизованно объединениями, союзами предприятий;
- инвестиционных ассигнований из государственного бюджета, местных бюджетов и внебюджетных фондов;
- иностранных инвестиций;
- лизинга.

Остановимся на основных видах финансовых источников инвестиционной деятельности предприятий в условиях рынка.

*Акции* – ценные бумаги, дающие право акционеру участвовать в работе акционерного общества, в распределении прибыли и остатков имущества при его ликвидации. По своему экономическому содержанию акция наиболее тесно связана с производством и служит инструментом аккумуляции и инвестирования свободных финансовых ресурсов. Акционер не имеет права требовать возврата вложенных денежных средств, вернуть он их может в результате продажи акций другому лицу.

В отличие от акции *облигация* – кредитная ценная бумага, удостоверяющая внесение денежных средств ее владельцем и подтверждающая обязательство возратить ее номинальную стоимость в предусмотренный срок с уплатой фиксированного процента. Основное различие между акциями и облигациями состоит в правах их владельцев как собственников предприятия (акции) и как кредиторов (облигации).

Владение облигацией не дает права собственности, но предусматривает преимущественное право по сравнению с акционерами на распределяемую прибыль и на активы общества при его ликвидации. Облигации бывают под заклад и без залога недвижимости, долгосрочные и краткосрочные.

Потребность в дополнительном финансировании рассчитывается исходя из потребности в капитальных вложениях в производство и возможности покрыть эту потребность собственными источниками, возможности роста объема производства и прибыли.

Финансовое прогнозирование делается на основе исследования денежных потоков предприятия на длительный период времени.

Новым источником финансирования может стать *опцион*. Это договорное обязательство купить или продать определенный вид товаров или финансовых прав по фиксированной в момент заключения сделки цене в пределах согласованного периода времени в будущем. В обмен на получение такого права покупатель опциона уплачивает продавцу сумму-премию. Опцион позволяет предприятию привлечь дополнительные финансовые ресурсы, обеспечить самострахование от рисков рыночного колебания цен. Если организация опасается, что в будущем курсовая стоимость его ценных бумаг не



поднимется, то, продавая опцион на покупку своих ценных бумаг, она может компенсировать часть потери доходов.

Для управления финансовыми ресурсами организаций при их инвестировании могут привлекаться трастовые компании. Они могут осуществлять операции, связанные с управлением портфелем ценных бумаг. К трастовым операциям относятся:

- передача собственности за ценные бумаги;
- уплата процентов и погашение задолженности;
- освобождение заложенного имущества;
- ведение учета и составление финансовой отчетности для эмитентов, инвестиционных фондов и т.д.

Часто организация не имеет достаточных финансовых средств для покупки оборудования; получить кредит на длительный срок сложно и дорого. Выходом из этой ситуации может быть *лизинг* как форма инвестирования. Мировой опыт показывает, что лизинг способствует обновлению технологического оборудования, стимулирует производство новой техники. *Лизинг* представляет собой долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств с выполнением определенных обязательств.

Все лизинговые операции делятся на два вида:

- оперативный лизинг с неполной окупаемостью;
- финансовый лизинг с полной окупаемостью.

Оперативный лизинг заключается на срок меньше амортизационного периода. Это может быть *рейтинг* – краткосрочная аренда до года; *хайринг* – аренда от года до трех лет.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течение действия контракта полной стоимости амортизации оборудования и финансовой прибыли.

Лизинговые отношения по экономической сущности являются кредитными сделками, но более сложными по взаимоотношениям собственности. При лизинговых взаимоотношениях после окончания срока аренды и выплаты всей арендуемой платы оборудование остается собственностью лизинговой компании.

Для финансового обеспечения инвестиционной деятельности важным является долгосрочное кредитование капитальных вложений в основные фонды. Особенности кредитного метода инвестирования капитальных вложений являются взаимосвязь сроков возврата кредита с окупаемостью капитальных вложений, материальная ответственность за рациональное расходование средств.

### **Капитальное вложение как способ расширенного воспроизводства основных фондов**

*Капитальные вложения* – это денежные средства, направляемые на создание новых, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих основных фондов. Они используются в процессе капитального строительства, поэтому капитальное строительство – это процесс создания новых основных фондов, реконструкции, расширения, технического перевооружения действующих.

Капитальные вложения являются частью инвестиционной политики государства и организаций, носят конкретный, прикладной характер, так как вкладываются в конкретные фонды. От их объема, структуры, эффективности зависят эффективность материального производства, территориальное размещение предприятий, их специализация и кооперирование. Они являются материально-технической базой производства промышленной, сельскохозяйственной и другой продукции.

Капитальные вложения подразделяются по видам (составу) затрат, характеру воспроизводства, назначению, источникам финансирования.

### **Методика оценки экономической эффективности капитальных вложений организации**

В основе принятия решений о вложении денежных средств организации в капитальное строительство новых объектов, в реконструкцию или расширение действующих основных фондов лежит расчет экономического эффекта внесения капитальных вложений. Расчеты заключаются в оценке и сравнении эффективности альтернативных инвестиционных проектов. В качестве измерителей применяются как формальные характеристики, основанные на дисконтировании потоков ожидаемых поступлений и расходов, так и показатели, основанные на учетных оценках.

Министерство экономики РФ в 1994 г. приняло «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и отбору их для финансирования».

Оценка затрат и результатов осуществляется в пределах расчетного периода с учетом:

- продолжительности создания и эксплуатации объекта;
- средневзвешенного нормативного срока службы основного технологического оборудования;
- сроков достижения заданных параметров и нормы прибыли;
- требований инвесторов.

Самым сложным является выбор ставок для дисконтирования оценок предлагаемых вариантов проектов. Рекомендуется использовать несколько вариантов: внутреннюю норму прибыли, средневзвешенную стоимость капитала, процентную ставку долгосрочного кредита, субъективную ставку, предложенную экспертами.

В методиках оценки эффективности капитальных вложений предлагается рассчитывать следующие показатели.

В отечественной практике в качестве показателя эффекта принято использовать прибыль, а потом рассчитывать коэффициент эффективности и срок окупаемости капитальных вложений. В настоящее время, когда возникли проблемы неплатежей, кроме этого показателя необходимо учитывать чистые денежные поступления (как превышение входящего денежного потока над исходящим).

В зарубежных методиках расчеты эффективности капитальных вложений сводятся к определению таких показателей, как общая сумма дисконтированных доходов, чистый приведенный доход, индекс рентабельности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости.

Дисконтирование стоимости основано на приведении будущих поступлений к текущему моменту. Дисконтированные доходы рассчитываются по формуле:

где  $T$  – количество лет вложений инвестиций;

$r$  – ставка дисконтирования;

$t$  – год инвестирования;

$P$  – доходы по годам  $P_1, P_2, \dots, P_t$ .

Чистый приведенный доход (NPV) равен:

$$NPV = \sum_0^T \frac{P_t}{(1+r)^t} - Z, \quad \text{где } Z - \text{единовременные затраты.}$$

Индекс рентабельности капитальных вложений (PЗ) с учетом дисконтирования рассчитывается так:

$$PЗ = \frac{\sum_0^T \frac{P_t}{(1+r)^t}}{\sum_0^T \frac{Z_t}{(1+r)^t}}.$$

Внутренняя норма рентабельности (ЗRR) равна ставке дисконтирования, при которой чистый приведенный доход (NPV) равен нулю.

Срок окупаемости капитальных вложений (PP) без учета дисконтирования рассчитывается делением единовременных затрат на среднегодовую прибыль (PN):

$$PP = Z / PN.$$

Коэффициент эффективности капитальных вложений (ARR) определяется делением среднегодовой прибыли на среднюю величину капитальных вложений (СЗ):

$$ARR = PN / СЗ.$$

При выборе варианта капитальных вложений следует учитывать следующие требования:

- доходы должны превышать расходы;
- инвестировать средства выгодно, если рентабельность капитальных вложений превышает темпы инфляции;
- инвестировать средства выгодно, если от этого можно получить больше прибыли, чем от хранения денег в банке;
- инвестировать средства выгодно в те проекты, у которых рентабельность с учетом дисконтирования выше;

- инвестировать средства выгодно в те проекты, у которых окупаемость равна (или меньше) экономического жизненного цикла продукции.

При наличии информации рассмотренные способы расчета довольно просты, и их необходимо использовать.

### **Контрольные вопросы**

1. Экономическая сущность и содержание основного капитала, основных средств и основных фондов организации и их связь с финансами.
2. Кругооборот и воспроизводство основного капитала организации.
3. Виды оценок основных средств и имущества организации, их использование в управлении основным капиталом и бизнесов организации.

### **Литература**

1. *Бланк И.А.* Управление активами. – Киев: Ника-Центр, 2000.
2. *Ван Хорн Дж.* Основы управления финансами / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1998.
4. *Шеремет А.Д., Сайфулин А.А.* Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2003.

## **Раздел 3 УПРАВЛЕНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **Тема 3.1. ФОРМИРОВАНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ С ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

#### **Понятие, функции и показатели себестоимости продукции**

В процессе производственно-хозяйственной деятельности организации осуществляют денежные затраты:

- на производство и реализацию продукции, работ и услуг;
- на расширение и обновление производства;
- на социально-культурные мероприятия;
- на участие в финансовом рынке;
- операционные расходы.

Затраты – это уменьшение активов или увеличение обязательств, связанное с возникновением издержек. Издержки – это денежное измерение любых ресурсов, которые используются в организации. Все денежные затраты группируются по источникам финансирования:

- включаемые в себестоимость продукции;
- относимые за счет прибыли;
- возмещаемые за счет прибыли, оставляемой в организации.

Обособление издержек производства в виде затрат, включаемых в себестоимость продукции, проявляется через воспроизводство продукции. Осуществляется оно через:

- авансирование средств;
- организацию производственного процесса;
- реализацию готовой продукции.

Конечный финансовый результат (согласно гл. 25 Налогового кодекса) организации складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества, операционных, внереализационных, чрезвычайных доходов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Порядок признания расходов может быть выбран по методу начисления или по кассовому методу.

Часть расходов, включаемых в себестоимость реализации продукции, вновь превращается в форму производительного капитала и, следовательно, в затраты нового производственного цикла. Таким

образом, первой функцией затрат является возмещение израсходованных в процессе производства средств производства и предметов труда. Себестоимость продукции характеризует две части стоимости, т.е. затраты живого и овеществленного труда.

Отсюда вторая функция затрат на производство состоит в стоимостной оценке затрат овеществленного и живого труда. Это проявляется в том, что в практике работы организации эти затраты принимают форму себестоимости производимой продукции.

Себестоимость продукции – это стоимостная оценка используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство.

Себестоимость продукции формируется в виде плановых и фактических показателей производственно-хозяйственной деятельности организаций. Стоимостная оценка затрат характеризует их величину и целесообразность. Для целей налогообложения затраты организации корректируются с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм и нормативов согласно Налоговому кодексу (Часть 2). От правильного расчета себестоимости продукции зависят конечные финансовые результаты работы организации, так как с ее помощью определяется прибыльность и рентабельность продукции, рентабельность производственных фондов, новой техники, технологии и организации производства, использования живого и овеществленного труда, налогообложение.

Организация через показатели себестоимости имеет представление о финансовых результатах их деятельности, об эффективности принимаемых решений. Отсюда следует, что себестоимость продукции выполняет функцию формирования стоимостных финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности организации.

Себестоимость продукции является результатом конкретного труда и стоимостной характеристикой деятельности конкретного производства. Но одновременно на товарном рынке она становится частью стоимости продукции. А стоимость – это общественная категория, которая зависит от внутренних и внешних факторов, от состояния конкуренции и рынков сбыта продукции. Поэтому третья функция себестоимости продукции – это ее участие в формировании стоимости и цены на реализуемую продукцию.

Количественно себестоимость продукции отличается от цены величиной прибыли. Качественно – тем, что себестоимость – это результат стоимостной оценки используемых в процессе производства ресурсов на конкретном предприятии, а стоимость – это результат стоимостной оценки продукции в обществе в целом, в отрасли, регионе.

Состав, структура и объем затрат планируются и учитываются через совокупность показателей себестоимости продукции, которые можно сгруппировать следующим образом:

1. По месту возникновения затрат различают себестоимость:
  - а) технологическую;
  - б) производственную;
  - в) управленческую;
  - г) коммерческую (внепроизводственную).
2. По объектам планирования и учета – себестоимость:
  - а) единицы продукции;
  - б) группы одноименной продукции;
  - в) всей произведенной продукции;
  - г) продукции участка, цеха, производственного подразделения;
  - д) готовой продукции;
  - е) реализуемой продукции.
3. По времени расчета затрат различают себестоимость:
  - а) нормативную;
  - б) плановую;
  - в) фактическую.

Обобщающим показателем в управлении издержками производства и реализации продукции и оценке финансовых результатов является показатель затрат на 1 руб. готовой или реализованной продукции.

На базе этого показателя осуществляются прогнозирование и укрупненное планирование затрат на производство и реализацию продукции.

## **Различные группировки затрат на производство и реализацию продукции и их использование при планировании финансовых результатов в организации**

В последние годы наблюдается тенденция увеличения состава и величины затрат, относимых на себестоимость. На себестоимость продукции сейчас относятся некоторые налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, расходы на рекламу, представительские расходы, плата за подготовку и переподготовку кадров. Поэтому при формировании издержек нужна расширенная классификация и группировка затрат. Классификация затрат нужна для систематизации разнообразных расходов, объединения их в группы, приспособленные к выполнению определенных задач по планированию, учету, анализу и контролю за издержками производства и финансовыми результатами.

Одним из самых важных подходов к классификации затрат в последнее время является группировка затрат с точки зрения управления производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью.

В настоящее время существуют следующие виды группировок затрат.

В зависимости от экономического содержания издержек их группируют по составу. По составу затраты группируются по экономическим элементам, показывающим, какие затраты несет предприятие. Эта группировка регламентируется Налоговым кодексом, в котором дается перечень элементов затрат и расшифровка содержания каждого из них. Данная группировка стандартизирована, наиболее четкая, используется в финансовой отчетности, проверяется налоговыми инспекциями.

Каждый элемент затрат характеризуется однородностью экономического содержания. Выделяют материальные затраты (за вычетом возвратных отходов), затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов, прочие затраты.

Перечень калькуляционных статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции регламентируются методическими положениями организации по планированию и калькулированию себестоимости отдельных видов продукции.

Номенклатура калькуляционных статей формируется самой организацией, исходя из типа и структуры производства, но с обязательным выделением прямых затрат. Группировка затрат по статьям калькуляции следующая:

- основные и вспомогательные материальные ресурсы на технологические цели (за вычетом возвратных отходов);
- топливо и энергия на технологические цели;
- зарплата основных производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды по зарплате основных производственных рабочих;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- общепроизводственные расходы, в том числе – общецеховые;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- расходы по рекламе и реализации продукции (коммерческие расходы).

Следующая классификационная группировка делит затраты по их роли в процессе производства на прямые и косвенные. К прямым затратам относятся затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом, которые обусловлены им и неизбежны в данных условиях производства (сырье и материалы на технологические нужды, заработная плата). К косвенным относятся расходы по обслуживанию и управлению производством. Эти расходы, как правило, бывают комплексными, т.е. состоящими из ряда экономически неоднородных затрат. К производственным комплексным относятся общепроизводственные расходы, в отдельную группу выделяют управленческие и коммерческие расходы.

В зависимости от способов включения в себестоимость отдельных видов продукции затраты подразделяются на основные и косвенные (накладные).

Важной группировкой в настоящее время является деление затрат по зависимости от объемов производства на постоянные, переменные, смешанные.

По отношению к планированию и нормированию затраты на производство подразделяются по этапам производственного процесса, на затраты в пределах норм и в виде отклонений от утвержденных норм. Эта классификация широко используется при нормативном методе планирования. Нормируются затраты законодательными актами РФ по отчислению на социальные нужды, по амортизационным нормам, по налогам и отчислениям, платежам за пользование природными ресур-

сами, по представительским расходам и т.п. По значимости затрат для организации планирования, контроля и принятия решений затраты делят:

- на регулируемые и нерегулируемые;
- приростные, или их называют предельными затратами на единицу продукции;
- затраты прошлого периода;
- затраты будущего периода;
- действующие затраты;
- затраты, включаемые в альтернативную стоимость (упущенная выгода).

### Методы формирования смет затрат на производство и реализацию продукции

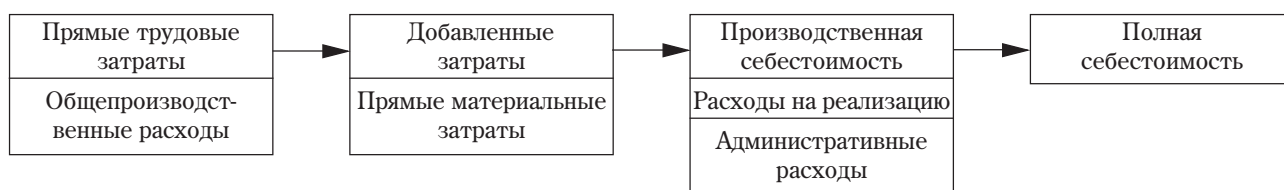
В процессе управления денежными ресурсами организации делаются расчеты ее затрат в сметах (бюджетах). Главным требованием к сметам является правильное определение состава статей затрат и порядка их формирования, т.е. заранее необходимо выбрать центры затрат и ответственности внутри организации, методы группировки и списания затрат на производство и реализацию продукции, работ, методы нормирования, планирования и учета себестоимости продукции.

Традиционный метод составления сметы затрат на производство и реализацию продукции предусматривает деление затрат на прямые и косвенные, подсчет технологической, производственной и полной себестоимости валовой, товарной и реализуемой продукции.

Другой метод (маржинальный) по системе «Директ-костинг» предусматривает деление затрат на условно-постоянные и условно-переменные. Он включает подсчет частичной производственной себестоимости (по условно-переменным затратам), а затем списание суммы постоянных затрат на уменьшение прибыли, когда эта продукция реализуется.

Главным отличительным признаком этих методов друг от друга является то, что по затратному методу распределение постоянных затрат на реализуемую продукцию производится в тот период, когда они произошли, а по маржинальному – они списываются на финансовые результаты в момент реализации продукции.

Процесс формирования полной себестоимости по первому методу можно показать на схеме:



По сокращенной себестоимости системы «Директ-костинг» в основном производстве рассчитываются только технологические затраты в виде переменных затрат, зависящих от объема продукции. Все производственные косвенные затраты собираются в смете общепроизводственных затрат, общехозяйственные управленческие затраты – в отдельную смету административных расходов, затраты на реализацию продукции – в смету коммерческих затрат.

Целесообразно вводить в организации центры прибыли, которые должны отвечать не только за затраты, но и за прибыль. Для этого следует предусмотреть проведение следующих мероприятий:

- 1) закрепить все элементы затрат за производительными подразделениями;
- 2) наметить конкретных исполнителей по подразделениям;
- 3) составить методики, инструкции, рекомендации;
- 4) определить исходные документы;
- 5) определить порядок прохождения документов;
- 6) наладить оперативный учет, контроль, анализ;
- 7) ввести систему заинтересованности снижения затрат;
- 8) ввести систему санкций к виновникам отклонений;
- 9) ввести составление внутрипроизводственных претензий.

Все это организует поток информации по нормируемым, планируемым и отчетным затратам на производство продукции и ее прибыльности. Это нужно для определения причины отклонений по сметам. Происходят ли изменения за счет смены производственных или организационных условий, изменения норм и цен или других факторов, анализ позволяет оперативно принимать решения. Плановые сметы затрат тесно связаны с методом прогнозирования безубыточности работы, так как в их основе лежат постоянные затраты, а затем к ним присоединяются переменные затраты.

## Прогнозирование и обоснование затрат на производство и изменение себестоимости продукции

В основе прогнозирования лежит деление затрат на переменные и постоянные. Сравнивая изменение этих затрат с выручкой от реализации продукции можно установить определенные закономерности, которые используются для прогнозирования.

Задачей прогнозирования является выбор варианта формирования затрат, источников их финансирования за счет снижения себестоимости единицы продукции, роста объема производства на предприятии, имеющем ограниченные ресурсы. Поэтому необходимо просчитать доходы, приходящиеся на единицу ограничивающего фактора (оборудования, рабочей силы, материальных ресурсов).

Прогнозирование финансовых результатов и затрат решает вопросы:

- 1) какой объем производства и реализации продукции обеспечит достижение безубыточности, а какой позволит достичь запланированного снижения затрат;
- 2) какую прибыль можно ожидать при заданном объеме и структуре реализации продукции;
- 3) какое влияние окажет на уровень себестоимости изменение в факторах производства, переменных затратах, постоянных затратах и объеме производства.

Для прогнозирования принимаем следующие обозначения:

- y – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции;
- a – средние переменные затраты в себестоимости единицы продукции;
- b – сумма постоянных затрат организации;
- x – объем производства продукции в натуральном выражении.

$$y = a \times x + b.$$

Степень реагирования затрат производства на изменения объема продукции оценивается с помощью так называемого коэффициента реагирования затрат ( $K_{p,3}$ ). Этот коэффициент вычисляется по формуле:

$$K_{p,3} = \frac{M_3 - \text{Изменение затрат за весь период, \%}}{M - \text{Изменение объема производства за период, \%}}.$$

Для постоянных затрат  $K_{p,3}$  равен нулю, для переменных он колеблется от  $K_{p,3} < 1$  до  $K_{p,3} > 1$ .

Сравнивая издержки производства с выручкой от реализации продукции можно установить закономерность, что организация достигнет максимума прибыли при таком объеме производства, при котором предельная выручка на единицу продукции равна предельным затратам. То есть предельная выручка единицы продукции равна цене товара, а цена равна предельным издержкам.

Основными задачами оперативного и текущего планирования изменения себестоимости продукции являются: проверка прогрессивности и обоснованности норм и цен; выявление резервов снижения себестоимости и путей их реализации; обоснование заданий по снижению себестоимости продукции.

Обобщающими показателями в этих расчетах являются затраты на один рубль реализуемой или товарной продукции, их изменение по группам факторов. Планирование изменения затрат на один рубль готовой продукции делается по таким группам факторов:

- изменение структуры и ассортимента продукции;
- изменение затрат на производство отдельных видов продукции;
- изменение цен на сырье и материалы;
- изменение цен на продукцию.

Схема расчетов строится на определении индексов переменного и постоянного состава продукции. Затраты на 1 руб. продукции базисного года рассчитываются:

$$Z_{\phi} = \frac{\sum_1^n C_{\phi_i} \times K_{\phi_i}}{\sum_1^n C_{\phi_i} \times K_{\phi_i}}.$$

Затраты на 1 руб. продукции планового года по плановой себестоимости и ценам, объему продукции:

$$Z_{\text{пл}} = \frac{\sum_1^n C_{\text{пл}_i} \times K_{\text{пл}_i}}{\sum_1^n C_{\text{пл}_i} \times K_{\text{пл}_i}}.$$

Затраты на 1 руб. продукции планового объема, скорректированные на фактические затраты и цены базисного года:

$$Z_{\text{скорр. на факт. затраты}} = \frac{\sum_1^n C_{\phi_i} \times K_{\text{пл}_i}}{\sum_1^n \Pi_{\phi_i} \times K_{\text{пл}_i}}.$$

Затраты на 1 руб. продукции планового года, скорректированные на фактический объем базисного года:

$$Z_{\text{скорр. на факт. объем}} = \frac{\sum_1^n C_{\text{пл}_i} \times K_{\phi_i}}{\sum_1^n \Pi_{\text{пл}_i} \times K_{\phi_i}}.$$

Затраты, скорректированные на изменение цен материалов, сырья, тарифов:

$$Z_{\text{скорр. на цены материалов}} = \frac{\sum_1^n (C_{\text{пл}} \pm \Delta C_{\text{м}_i}) \times K_{\text{пл}_i}}{\sum_1^n \Pi_{\phi_i} \times K_{\text{пл}_i}}.$$

где  $C_{\phi}$ ,  $C_{\text{пл}}$  – себестоимость единицы базисного и планируемого периода;

$\Pi_{\phi}$ ,  $\Pi_{\text{пл}}$  – цена единицы продукции базисного и планируемого периода;

$K_{\phi}$ ,  $K_{\text{пл}}$  – количество продукции базисного и планируемого периодов;

$\Delta C_{\text{м}_i}$  – изменение плановых затрат по статье материалов вследствие изменения цен или тарифов.

Изменение структуры и ассортимента продукции влияет на уровень затрат в целом по предприятию. Увеличение выпуска изделий, имеющих более высокий процент снижения себестоимости, снижает общие затраты на один рубль продукции, и наоборот.

### **Контрольные вопросы**

1. Понятие, функции и показатели себестоимости продукции, используемые при управлении финансовыми результатами деятельности организации.
2. Современная группировка на производство и реализацию продукции.
3. Состав и структура затрат на производство и реализацию продукции, использование группировки при оценке финансовых результатов.
4. Формирование и планирование затрат в гибких и жестких финансовых сметах организации.
5. Формирование и планирование затрат по статьям калькуляции себестоимости единицы (по полной и сокращенной себестоимости).
6. Факторы, влияющие на величину издержек и учет этих факторов при планировании, оценка финансовых результатов.
7. Прогнозирование издержек и кривой безубыточности на основе структуры затрат на производство и реализацию продукции, взаимосвязь с финансовыми результатами.
8. Операционный рычаг: понятие, механизм воздействия. Понятие маржинального дохода.
9. Финансовые методы управления расходами на производство и реализацию продукции.

### **Литература**

1. Положение о составе затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли: Утверждено Постановлением Правительства РФ 5 августа 1992 г. № 552 (с доп. и изм.); Налоговый кодекс РФ, 2002. – Ч. 2.
2. *Бланк И.А.* Управление прибылью. – Киев: Ника-Центр, 1998.
3. *Николаева С.А.* Особенности учета затрат в условиях рынка: Система «Директ-Костинг». – М.: Финансы и статистика, 1993.
4. *Павлова Л.Н.* Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.
5. *Кукурина И.Т.* Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2000.
6. *Шеремет А.Д., Сайфулин А.А.* Финансы предприятий: Учебное пособие – М.: Инфра-М, 1999.
7. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник для вузов / Е.С. Стоянова, И.Т. Балабанов и др. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2000.



## Тема 3.2. ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

### Формирование выручки от продажи продукции организации

Готовая продукция или выполненные услуги являются конечным продуктом производственного процесса организации и основой формирования реализуемой продукции. Изготавливается продукция, выполняются услуги в соответствии с заключенными договорами, согласованными заданиями по ассортименту, количеству и качеству. Поэтому при планировании объема продаж основное значение придается этим договорам и заданиям. Выручка от продажи продукции означает завершение производственного цикла предприятий, определенную стадию кругооборота денежных средств, возврат авансированных на производство средств организации в денежную форму и начало нового производственного цикла.

Она характеризует воспроизводственный процесс организации как количественно, так и качественно. С количественной стороны дается представление об объемах производства в натуральном и денежном выражении.

Качественная сторона проявляется в потребительских свойствах продукции и услуг, так как они находят своих потребителей. Продажи продукции составляют основную долю в общих доходах организации.

Выручка от продажи является важнейшей экономической категорией, выражающей денежные отношения между поставщиками и потребителями продукции, работ и услуг. В результате реализации происходит смена форм стоимости с товарной на денежную и смена собственников. Выручка от реализации служит основным источником доходов организации.

Сформированная в результате реализации выручка позволяет организации обеспечивать оборотными средствами процесс воспроизводства, выполнять обязательства перед государственным бюджетом, внебюджетными фондами, перед другими организациями и работающими в организации.

Изменения в объеме выручки от реализации оказывают большое влияние на финансовые результаты деятельности и на финансовую устойчивость организации, поэтому финансовый отдел организует ежедневный оперативный контроль за отгрузкой и реализацией продукции.

Объем реализуемой продукции и услуг выступает в виде показателя работы предприятия, а выручка от продажи является конечным результатом деятельности, оценкой ее работы и основным источником дохода. Формирование валового дохода организации начинается с определения объема реализации, поступления выручки от продажи продукции и оказанных услуг, прочей реализации. Поэтому в отчетах организации о финансовых результатах сейчас нет показателя объема реализации, а есть выручка от продаж (доход).

Выручку от продаж признают при наличии следующих условий:

- права на получение выручки по договору;
- определении суммы выручки;
- уверенности увеличения экономических выгод организации;
- переходе права собственности;
- если расходы по операции определены.

На размер выручки от продажи продукции оказывают влияние следующие факторы:

- в сфере производства: объем производства, ассортимент продукции и услуг, ритмичность выпуска и др.;
- в сфере обращения: переходящие остатки готовой продукции, ритмичность отгрузки, порядок оформления документов, соблюдение договорных условий, уровень цен и др.;
- не зависящие от деятельности организации: своевременность оплаты за отгруженную продукцию, работа транспорта по перевозке готовой продукции и др.

Выручка от реализации продукции рассчитывается на основе объема реализованной на сторону продукции, исходя из действующих цен организации без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых наценок.

Налог на добавленную стоимость и акцизы, хотя и включаются в цену товара, но не принадлежат предприятию и как косвенные налоги сразу поступают в бюджет. Торговые и сбытовые наценки не являются доходом предприятия-производителя, они поступают посредническим организациям, реализующим продукцию предприятия-производителя. Экспортные тарифы уплачивают предприятия-экспортеры, они направляются в бюджет и не учитываются при определении выручки от реализации продукции.

При получении организацией выручки от продажи продукции в иностранной валюте эти доходы пересчитываются в рубли по текущему курсу рубля, публикуемому ЦБ РФ.

При осуществлении операций по прямому обмену продукцией выручка считается по времени поступления обмениваемой продукции в организацию или на момент взаимозачета.

Выручка от выполненных работ и оказанных услуг зависит от объема и соответствующих расценок и тарифов по каждому их виду.

Денежные поступления от реализации основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, ценных бумаг не включаются в состав выручки от реализации продукции, но входят в валовый доход организации (рис. 3.2.1).

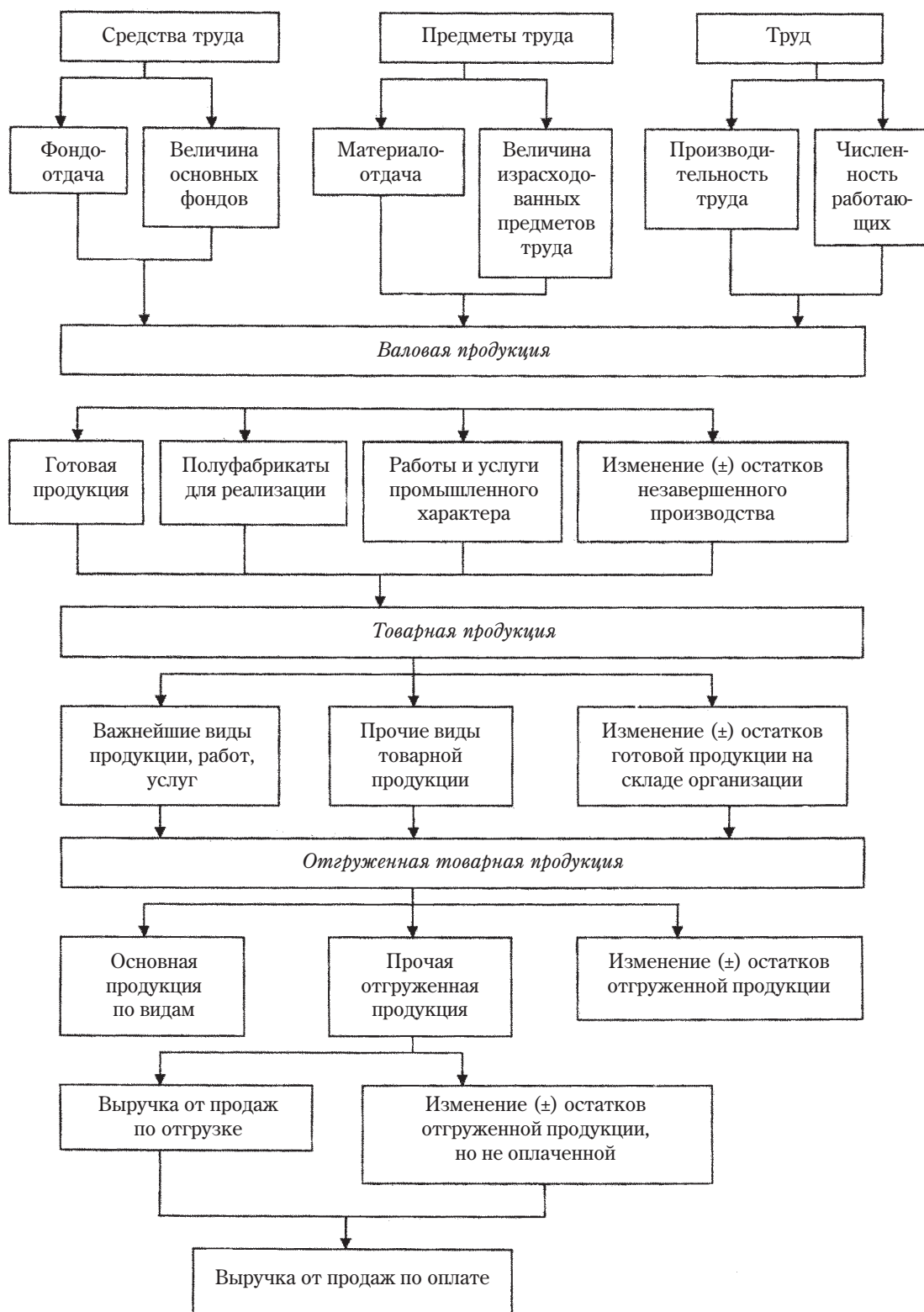


Рис. 3.2.1. Формирование выручки от продаж по факторам и показателям

Для формирования выручки от продаж важное значение имеет принятый организацией метод ее учета.

Метод учета выручки от продаж продукции устанавливается организацией на несколько лет, исходя из заключаемых договоров и условий денежных расчетов. В соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности выручка от реализации считается либо по мере поступления оплаты за отгруженную продукцию на расчетный счет организации, либо по мере отгрузки продукции, выполнения работ и оказания услуг и предъявлению покупателю или заказчику расчетных документов в сумме, указанной в расчетных документах.

По Налоговому кодексу выручка от продаж считается по передаче прав собственности покупателю продукции. Доходы от продаж продукции, работ, услуг признаются в том периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, имущества или имущественных прав.

Источниками информации для определения объема и выручки от реализации продукции являются:

- план-график выпуска готовой продукции и оказания услуг;
- поступление готовой продукции на склад организации нарастающим итогом;
- данные по отгрузке продукции нарастающим итогом;
- отказы в отгрузке продукции;
- остатки готовой продукции, не имеющей сбыта;
- поступление денежных средств на расчетный счет и в кассу за отгруженную или выданную со склада готовую продукцию организации нарастающим итогом;
- данные по отгруженной, но не оплаченной в срок продукции;
- увеличение дебиторской задолженности;
- сумма дебиторской задолженности к взысканию.

### Методы расчета выручки от продажи продукции на предстоящий период

При составлении финансового плана существует несколько методов расчета выручки от продажи продукции на предстоящий период:

- метод прямого расчета (ассортиментный);
- метод товарного баланса с учетом переходящих остатков продукции (по всему объему);
- пофакторный метод;
- метод суммарного расчета (экстраполяции).

Первый метод применяется в организациях с небольшой номенклатурой продукции и коротким циклом производства, когда нет переходящих остатков готовой продукции на складе или эти остатки по периодам времени меняются незначительно. Здесь большое значение имеют уровень разработки номенклатуры продукции по видам, маркам, сортам и согласование с заказчиками их объема и цен на планируемый период.

По второму методу необходимо учитывать:

- 1) объем производства продукции, работ и услуг на планируемый год;
- 2) на начало нового периода определить ожидаемые:
  - остатки готовой продукции на складе;
  - остатки отгруженных товаров, срок оплаты которых не наступил;
  - остатки товаров, отгруженных, но не оплаченных в срок;
  - товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей;
- 3) на конец периода рассчитать по нормативам:
  - остатки готовой продукции на складе;
  - остатки отгруженных товаров, срок оплаты которых не наступил.

Планируемый объем выручки от реализации равен:

$$ВР_{пл} = О_{г.п. на начало} + ГП - О_{г.п. на конец}$$

где  $О_{г.п. на начало}$ ,  $О_{г.п. на конец}$  – остатки готовой продукции на начало и на конец периода;

ГП – выпуск готовой продукции, предназначенной к реализации.

Выручка от продаж по третьему методу расчета учитывает в планируемом периоде фактический объем реализации в базисном периоде и те изменения, которые планируются в предстоящем периоде.

Основными факторами, корректирующими объем выручки являются:

- изменение объема реализации;
- изменение структуры реализуемой продукции;
- изменение цен на продукцию.

$$ВР_{пл} = ВР_{баз} \times J_{об} \times J_{стр} \times J_{цен},$$

где  $ВР_{баз}$  – фактическая выручка от реализации в базисном году;

$J_{об}$  – индекса изменения объема реализации продукции;

$J_{стр}$  – индекс структурных изменений в номенклатуре реализуемой продукции;

$J_{цен}$  – индекс изменения цен на реализуемую продукцию.

Выручка от реализации продукции по четвертому методу определяется укрупненным методом путем прогнозирования темпов роста или снижения объемов выручки на основе анализа темпов за предыдущие периоды времени и экспертных оценок по их сохранению или изменению:

$$ВР_{пл} = ВР_{баз} \times K,$$

где  $K$  – коэффициент роста или снижения объемов.

Этот метод можно применять в условиях устойчивой экономики.

Прогнозирование выручки от реализации в финансовом плане строится на установлении минимального, оптимального и максимального объемов. Делается это при составлении гибких финансовых смет.

В организациях применяются различные методы прогнозирования продаж:

- экспертные методы, основанные на использовании опыта и знаний руководителей;
- статистические, основанные на исследовании тенденций изменения объема реализации за предыдущие годы;
- заключение долгосрочных договоров форвардного типа.

Важное значение для планирования и прогнозирования выручки от продаж продукции, работ и услуг имеет анализ и расчет величины дебиторской задолженности, сроков ее погашения, размеров просроченной задолженности.

В практике работы организаций обычно выделяют четыре вида дебиторской задолженности: дебиторская задолженность по коммерческому кредиту, по авансам за товары в случае предоплаты, по потребительскому кредиту, прочая задолженность.

По срокам погашения выделяют: нормальную дебиторскую задолженность, просроченную (срок инкасаций которой нарушен) и безнадежную.

В целом между поступлением денежных средств, объемом отгрузки и изменением остатков дебиторской задолженности существует следующая зависимость:

Выручка от продаж = Сумма отгрузки (реализации) + Дебиторская задолженность на начало периода – Дебиторская задолженность на конец периода.

Для прогнозирования величины дебиторской задолженности необходимо знать выручку от продажи продукции, средние остатки дебиторской задолженности за предыдущий период и длительность периода ее оборота. Так как эти величины взаимосвязаны, то:

$$ОДЗ = \frac{ВР \times T_{дз}}{Д},$$

где  $ОДЗ$  – средние остатки дебиторской задолженности, руб.;

$T_{дз}$  – период оборота дебиторской задолженности, дн.;

$ВР$  – выручка от продажи продукции, руб.;

$Д$  – длительность календарного периода, дн.

Руководство организации должно стремиться к сокращению сроков дебиторской задолженности, предоставлять льготные условия, скидки в случае более ранней оплаты за отгруженную продукцию, составлять графики погашения задолженности покупателей. Управление дебиторской задолженностью является важным этапом при планировании поступлений денежных средств за отгруженную продукцию, выполненные работы и услуги. В финансовом плане сейчас введен специальный раздел: «Денежные поступления и платежи организации», основной целью которого является не допустить или снизить дефицит финансовых ресурсов.

## Проблемы регулирования дебиторской задолженности организации

Часть дебиторской задолженности в процессе хозяйственно-финансовой деятельности организации неизбежна, так как организация может продавать продукцию в кредит. Теоретически дебиторская задолженность должна на планируемый период выдерживать следующее соотношение:

$$\frac{\text{Средний остаток дебиторской задолженности по плану}}{\text{Средний остаток кредиторской задолженности по плану}} = \frac{\text{Однодневный объем продаж}}{\text{Однодневные затраты} + \text{Прирост однодневных запасов}}.$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности должна быть выше оборачиваемости кредиторской задолженности. Тогда у организации всегда будут денежные средства для его деятельности и расчетов. Величина дебиторской задолженности на планируемый период определяется следующими факторами:

- объемами общих и кредитных продаж и их распределением между покупателями;
- средней продолжительностью времени задолженностей по коммерческому кредиту и по другим причинам;
- состоянием финансов у покупателей продукции, их платежеспособностью;
- обеспечением коммерческого кредита;
- состоянием рынка и конкуренцией на рынке продаж;
- наличием денег, необходимых организации для финансирования деятельности при продаже продукции в кредит.

Для планирования дебиторской задолженности и сроков ее инкасации необходимо рассчитать ее оптимальный уровень исходя из объема продаж, предоставляемой кредиторской задолженности поставщиками материально-технических ресурсов. Нужно сделать анализ невозвратов дебиторской задолженности, распределение ее по срокам образования, доли продленных старых векселей в дебиторской задолженности, были ли приняты в расчет скидки и другие условия в пользу потребителя.

Важно изучить качество и ликвидность дебиторской задолженности в прошлом и будущем году, риск невозвращения кредитов.

Существуют два способа оценки целесообразности применения организацией кредитной политики при продаже продукции. Первый способ основан на расчете объема затрат по поддержанию запланированной дебиторской задолженности. Эти затраты определяются умножением средней величины дебиторской задолженности на долю переменных затрат в объеме реализации продукции и на цену капитала, инвестированного в дебиторскую задолженность. Затем к этой величине могут прибавляться расходы по анализу платежеспособности клиента и на сборы просроченных платежей, если они предусматриваются на планируемый период.

Второй способ основан на расчете увеличения или снижения дебиторской задолженности по формуле:

$$J_{к.дз} \times O_{рп} + Y (K_{об.дз} \times \Delta O_{рп}),$$

где  $J_{к.дз}$  – изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности;

$O_{рп}$  – базовый однодневный объем продажи продукции;

$Y$  – удельный вес переменных затрат в выручке;

$K_{об.дз}$  – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$\Delta O_{рп}$  – снижение или увеличение однодневного объема продажи продукции.

Расчеты этой величины сопоставляют с базовым периодом по объему затрат на поддержание дебиторской задолженности, по объему дебиторской задолженности и выручке от реализации организации. Для сравнения можно рассмотреть коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности по выручке от реализации продукции:

$$\frac{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности по плану}}{\text{Средняя дебиторская задолженность в планируемом году}} = \frac{\text{Однодневная выручка от реализации продукции по плану}}{\text{Средняя дебиторская задолженность в планируемом году}}.$$

Этот показатель может сравниваться с базовым периодом, со средним по аналогичной организацией, чтобы определить уровень эффективности кредитной политики организации, возможности использования скидок или надбавок к ценам в зависимости от сроков оплаты за отгруженную продукцию.

## Ценовая политика организации на различных рынках сбыта, ее влияние на финансовые результаты

Одним из факторов, определяющих объем выручки от продаж, является политика ценообразования на продукцию.

Политика ценообразования в организациях в условиях рынка базируется на издержках производства, на объемах спроса и предложения продукции, существующей конкуренции на рынках сбыта.

Поэтому организация сначала устанавливает исходную цену, а затем ее корректирует с учетом действующих внешних факторов рынка.

Все организации, кроме тех, которые продают унифицированные изделия на рынках с высоким уровнем конкуренции, располагают определенной степенью свободы в установлении цен на свою продукцию и поэтому сталкиваются с необходимостью принятия решения по уровню цен.

Цена – это денежное выражение стоимости и потребительской стоимости товара, поэтому не только отражает внутренние и внешние факторы производства, но и влияет на них.

В рыночной экономике система цен классифицируется по ряду признаков: по сфере обслуживания экономики страны, по степени государственного участия в регулировании цен, по уровням ценообразования, по способу формирования и расчета цены, по характеру предоставляемой информации и т.д. (рис. 3.2.2).

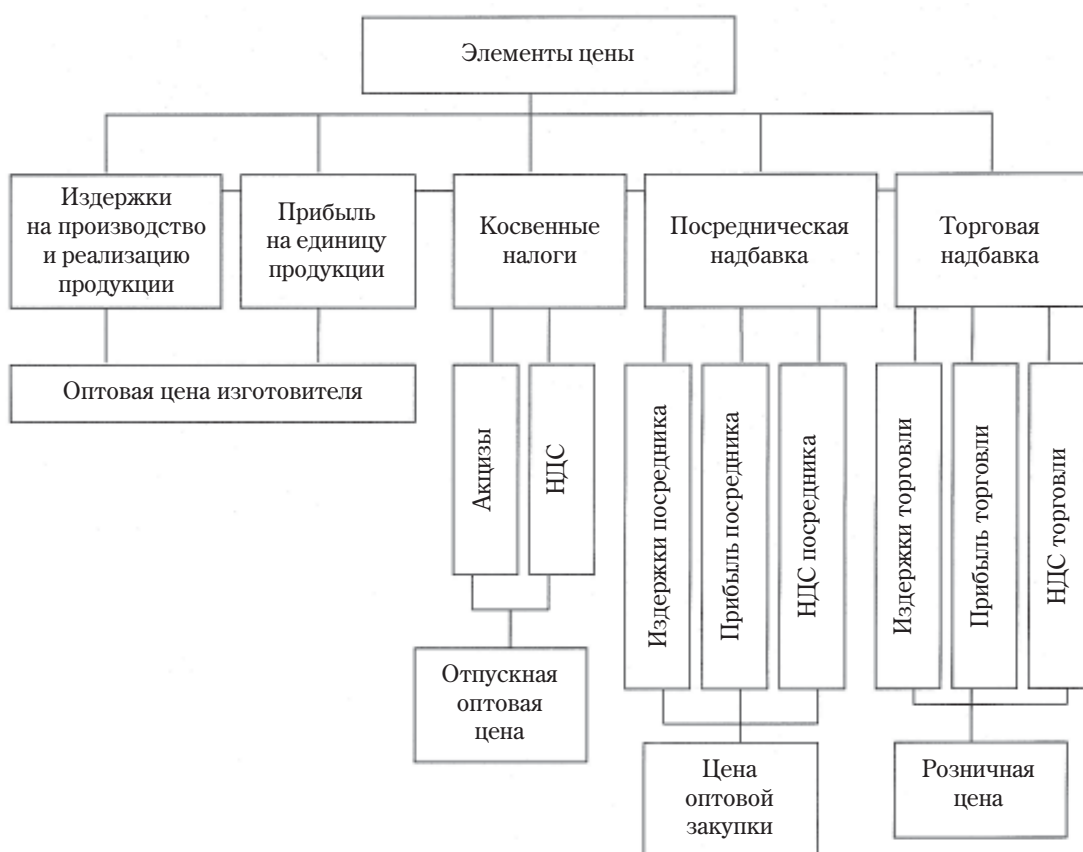


Рис. 3.2.2. Схема формирования цены в процессе движения продукции, работ, услуг

Цена при формировании выручки от реализации продукции выполняет несколько функций:

- учетную – служит средством учета выручки от реализации продукции, затрат на производство и реализацию продукции, эффективности производства;
- стимулирующую – высокие цены стимулируют выпуск конкретной продукции;
- распределительную – отклонение цены данной организации от средних сложившихся цен отражает направление распределения прибыли в пользу или производителя, или потребителя;
- регулирующую – учитывает спрос и предложение на конкретную продукцию и закон денежного обращения.

Таким образом, конкуренция выравнивает цены и предельные издержки производства, позволяет достичь эффективного использования ресурсов.

Ценообразующие факторы с некоторой долей условности можно разделить на две группы:

- первичные факторы, воздействующие на величину стоимости товара в сфере материального производства;
- вторичные факторы, связанные с внешними условиями и действием закона стоимости, – высокие темпы инфляции, неустойчивость валютной сферы мирового хозяйства, монополизация отдельных сфер производства и сбыта, соотношение спроса и предложения на конкретную продукцию.

Основные факторы, влияющие на возможности конкретной организации при установлении цен на свою продукцию, следующие:

- поведение потребителей продукции на рынке товаров;
- модель рынка, где участвует предприятие;
- количество участников рынка;
- поведение государства в области ценообразования.

Но кроме факторов и типов рынков организации при ценообразовании могут поставить перед собой одну из следующих задач:

- обеспечить выживаемость организации при большом количестве конкурентов-производителей (тогда прибегают к ценовым уступкам);
- получить максимальную прибыль (иногда делается оценка спроса и предложения товара);
- завоевать лидерство на рынке сбыта (тогда идут на снижение цен);
- завоевать лидерство по показателям качества продукции (например, повысить долговечность шин и одновременно повысить цены на них).

Политика ценообразования организации оказывает прямое влияние на размер ее прибыли и финансовое состояние, поэтому ценообразованием необходимо управлять. Финансовые и иные цели политики ценообразования организации можно сгруппировать следующим образом:

Цели	Подцели	Характер цели	Уровень цен
Улучшить финансовое состояние	Максимизировать прибыль. Быстро получить финансовые ресурсы для развития	Краткосрочный	Высокий
Увеличить объем выручки от реализации	Максимизировать сбыт, достичь определенной доли рынка по данной продукции	Долгосрочный	Низкий
Сохранить деятельность организации на определенном уровне	Обеспечить окупаемость затрат на производство и реализацию продукции	Краткосрочный	Низкий, чтобы покрыть затраты
Повысить качество продукции	Обеспечить и сохранить лидерство по показателям качества	Долгосрочный	Высокий, чтобы покрыть затраты на НИОКР

### Методы расчета цен на продукцию

Существует множество методов установления цены. Их применение зависит от политики организации на рынках продаж конкретных изделий.

1. В нашей стране наиболее распространено затратное ценообразование, основанное на издержках производства, когда цена предложения устанавливается на базе расчетной калькуляции себестоимости продукции и «целевой» нормы прибыли. Например:

$$Ц = \frac{С}{1 - К_{\text{приб}}},$$

где С – планируемая или фактическая полная себестоимость изделия, руб.;

$К_{\text{приб}}$  – принятая доля прибыли в цене изделия, коэфф.

Метод определения цены на базе сокращенных (предельных) затрат учитывает только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к производству конкретной продукции, а в знаменателе берется коэффициент маржинального дохода в цене изделия:

$$Ц = \frac{С_{\text{пер}}}{1 - К_{\text{м.д}}},$$

где  $C_{пер}$  – планируемые переменные затраты на единицу продукции, руб.;

$K_{м.д}$  – доля маржинального дохода в цене продукции, коэфф.

Если известны объем реализации продукции и сумма переменных издержек для этого объема, то можно определить коэффициент маржинального дохода в выручке от реализации продукции:

$$K_{\text{маржинального дохода}} = \frac{\text{Стоимость реализации продукции} - \text{Переменные издержки}}{\text{Стоимость реализации продукции}}$$

Данное отношение показывает долю покрытия постоянных издержек в результате реализации произведенной продукции. Зная формулу расчета безубыточности реализации, можно определить необходимую цену реализации продукции для получения заданной величины прибыли при плановой выручке от реализации продукции.

Цена изделия при безубыточности реализации (минимальная) может быть определена по формуле:

$$\text{Цена изделия} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции в точке безубыточности}}{\text{Количество продукции в точке безубыточности}}$$

При заданном (планируемом) объеме прибыли можно определить необходимую цену реализации продукции по формуле:

$$\text{Цена предложения изделия} = \frac{\text{Предполагаемая прибыль} + \text{Планируемые затраты на производство и реализацию продукции}}{\text{Количество планируемого объема производства и реализации продукции}}$$

Разновидностью затратного метода являются агрегатный, параметрический и нормативные методы установления цены на аналогичную новую или модернизированную продукцию. Цена определяется суммированием цен на отдельные конструктивные элементы изделия, когда разрабатываются проектные нормативы затрат этих элементов по укрупненным статьям калькуляции.

2. Вторая группа объединяет методы, основанные на действующих ценах. Это параметрические, балльные методы и методы удельных показателей. Применяются они при проектировании новой и модернизированной продукции, которая аналогична ранее выпускаемой, но имеет новые потребительские свойства или улучшенное качество.

Тогда новая цена рассчитывается произведением общей суммы балльных оценок изделия с учетом их потребительских свойств на стоимость одного балла. Данные методы используются при проектировании изделий, в виде дополнения к затратному методу.

3. Третья группа методов определения цен ориентирована на уровень спроса на продукцию. Изменение цен ставится в зависимость от изменения уровня спроса на товар таким образом, что цена увеличивается в тот момент, когда спрос относительно высок и уменьшается, когда он ослабевает, и это несмотря на то, что затраты на производство товара в обоих этих случаях остаются неизменными.

Эластичность спроса – это степень чувствительности спроса на определенный товар к изменению цены этого товара. Коэффициент эластичности спроса показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при уменьшении (увеличении) цены на данный товар на 1%:

$$J_{\text{спроса}} = \frac{\text{Относительное изменение объема спроса, \%}}{\text{Относительное изменение цены товара, \%}}$$

Для изучения и планирования ассортимента продаж строится корреляционная матрица ассортимента продукции.

4. Следующая группа методов ориентирована на уровень предложения товаров и конкуренции, так как кроме факторов спроса необходимо принимать во внимание и действия конкурентов.

Эластичность предложения к цене товара – это степень чувствительности предложения к изменению цены товара. Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) предложение товара при увеличении (уменьшении) его цены на 1%:

$$J_{\text{предложения}} = \frac{\text{Относительное изменение предложения товара, \%}}{\text{Относительное изменение цены товара, \%}}$$



Влияние фактора конкуренции при установлении цены зависит от типа и структуры рынка, т.е. от числа и типа организаций, работающих на рынке:

- метод «снятия сливок», когда устанавливается высокая цена, которую можно запросить, а потом, когда спрос уменьшится, – снизить цену;
- демпинговый метод внедрения на рынок сбыта, когда устанавливается минимальная цена и тем самым завоевывается большой рынок;
- метод, учитывающий качество товара (высокое, среднее, низкое) через надбавки и скидки цен;
- метод, стимулирующий приобретение продукции, когда одновременно предлагаются сопутствующие товары, услуги;
- метод установления цены по географическому признаку, т.е. с включением расходов по доставке товаров или установление цен по зонам;
- метод установления цен со скидками и зачетами, когда предоставляются скидки за платеж наличными деньгами, скидки за количество покупаемого товара, сезонные скидки;
- метод дискриминационных цен, когда предприятие для разных клиентов устанавливает разные цены.

Цены по периодам времени можно корректировать с учетом инфляционных ожиданий:

$$Ц_1 = Ц_0 \times \left( A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + V \frac{V_1}{V_0} + \Pi \right),$$

где  $Ц_0, Ц_1$  – цена продукции в момент ее расчета и с учетом инфляционных факторов;  
 $A, B, V, \Pi$  – доли в цене продукции в момент расчета, соответственно расходов на покупку сырья и материалов, заработной платы с прочих расходов, прибыли ( $A + B + V + \Pi = 1$ );  
 $a_0, a_1$  – средняя цена покупки материалов в момент расчета цены и с учетом инфляции;  
 $b_0, b_1$  – средняя заработная плата работников в момент расчета цены и с учетом индексации;  
 $v_0, v_1$  – средние тарифы на услуги в момент составления цены и с учетом инфляции.

### **Основные виды, формы, методы платежей и документы, используемые при расчетах за отгружаемую продукцию**

В процессе реализации продукции между организациями возникает необходимость организации платежного оборота через производство денежных расчетов. Важным здесь является выбор видов, форм и методов ведения расчетов.

Платежный оборот – это совокупность денежных (безналичных и налично-денежных) расчетов, образующихся в результате функционирования денег в качестве средств платежа.

В большинстве случаев организации осуществляют расчеты в безналичном порядке, путем записей по счетам в банках, при перечислении средств со счета плательщика на счет их получателя, а также путем зачета взаимных требований.

Безналичные расчеты по сравнению с налично-денежными сокращают издержки обращения, так как отпадает необходимость в печатании, перевозке и хранении денег. Кроме того, при безналичных расчетах сосредотачиваются значительные свободные денежные средства в банке и всей финансово-кредитной системе, которые используются для кредитования. В процессе осуществления безналичных расчетов выявляется платежеспособность организаций, выполнение ими договорных обязательств.

Существуют следующие виды безналичного денежного обращения:

- 1) классический. Состоит в поручении юридического или физического лица, даваемом банку, списать со счета данного лица определенную сумму и записать ее на счет другого юридического лица;
- 2) расчеты с помощью векселей и им подобных безусловных денежных обязательств.

*Вексель* – ценная бумага, удостоверяющая ничем необусловленное обязательство векселедателя (простой вексель) либо иного указанного в векселе плательщика (переводной вексель) выплатить по наступлении предусмотренного векселем срока определенную сумму владельцу векселя – векселедержателю (Гражданский кодекс РФ).

*Кредитные карточки банков* – организации полностью распоряжаются всеми средствами, хранящимися на их счетах. Это положение действует, пока средств достаточно для осуществления платежей.

Методы осуществления безналичных расчетов могут быть разными в зависимости от экономического состояния предприятий. Методы расчета плановыми платежами используют предприятия-продавцы, отпускающие своим покупателям продукцию примерно с одинаковой периодичностью и в относительно одинаковых объемах.

По согласованию между предприятиями организуются расчеты путем зачета взаимных требований, взаимных задолженностей. Существуют бартерные зачетные операции, когда товарная форма заменяет денежную. То есть, когда предприятия осуществляют взаимную поставку товаров, оказывают друг другу услуги, они погашают равные суммы, не прибегая к переводу денег со счета на счет.

Для снятия напряженности по оплате рекомендуется осуществлять *факторинг*. Под факторингом принято понимать торгово-комиссионную торговлю, посредством которой предприятие-поставщик переуступает банку или факторинговой компании право получения платежа по счетам за товары и услуги. Кредитные ресурсы компаний или банков возмещают организациям-поставщикам оборотные средства, иммобилизованные в расчеты, что позволяет организациям не останавливать производство. Задачей банков и факторинговых компаний является взыскание долга.

Таким образом, безналичные расчеты зависят от эффективности банковской системы и платежеспособности покупателей.

Одним из направлений совершенствования безналичного оборота является ускорение денежных расчетов, связанное с движением отгруженной продукции, платежных документов и денег.

Критерии эффективности безналичных расчетов можно разделить на две части.

Первая часть – поставщик отгружает продукцию, выписывает и сдает в банк платежные документы, которые пересылаются в банк покупателя.

Вторая часть включает движение денег, когда они пересылаются из банка покупателя в банк поставщика, где зачисляются на его счет. Это могут быть способы перевода денег по почте, по телеграфу, электронный платеж, развитие корреспондентских отношений между банками.

Под формой безналичных расчетов понимается определенный вид расчетного документа с характерным для этого документа порядком документооборота, местом платежа, порядком движения денег, взаимного контроля, экономического воздействия.

Составными частями механизма безналичных расчетов являются применяемые расчетные документы, ответственность банков и организаций за нарушение расчетной дисциплины, счета предприятий в банке.

Для проведения денежных расчетов предприятиями используются следующие документы: платежные поручения, платежные требования-поручения, аккредитивы, чеки.

### **Контрольные вопросы**

1. Понятие финансовых результатов деятельности и прибыли организации
2. Формирование выручки от продаж, ее состав, факторы, влияющие на величину.
3. Методы формирования выручки от продаж.
4. Методы управления и регулирования дебиторской задолженности организации, связь с финансовыми результатами.
5. Проблемы управления денежным оборотом, пути их решения.
6. Ценовая политика предприятия на различных рынках сбыта, ее влияние на финансовые результаты работы организации.
7. Виды цен, их характеристика, методы расчета, взаимосвязь с затратами на производство и внешними факторами.
8. Основные формы и методы платежей и документы безналичных расчетов за отгружаемую продукцию. Их применение в современных условиях.

### **Литература**

1. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Пер. с англ. – М.: Аудит, 1997.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. – 2002.
3. Правовое регулирование безналичных расчетов в РФ. – М.: АКДИ, 1995.
4. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнети. Финансы корпораций: Теория, методы и практика / Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2000.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин А.А. Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2001.

## Раздел 4

# ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

### Тема 4.1. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

#### Понятия и виды денежных доходов, накоплений, прибыли и их функции в организации

Для управления и планирования финансовых ресурсов и финансовых результатов деятельности необходимо разграничить такие категории, как доход, денежные накопления и прибыль организации. Все они характеризуют уровень эффективности организации, результаты и источники производственной, инвестиционной, финансовой деятельности, выполняют свою роль и функции в формировании и распределении дохода от этих видов деятельности.

Доход организации – это денежные поступления от продажи продукции, выполнения работ, услуг, реализации имущества, ценных бумаг, доходы от операций с финансовыми активами, иные внереализационные и чрезвычайные доходы.

Доходы признаются при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этого дохода;
- сумма доходов может быть определена;
- есть уверенность, что произойдет увеличение экономических выгод;
- право собственности на продукцию перешло к покупателю;
- расходы, связанные с этой операцией, определены.

Категория *доход* в основном связана с капиталом организации и в сумме представляет все денежные поступления от обычной, финансовой, инвестиционной деятельности. Получение дохода приводит к увеличению активов и обуславливает рост собственного капитала, сопровождается увеличением экономических выгод организации.

*Денежные накопления* формируются не только в виде поступлений от результатов деятельности организации, но и в виде амортизационных отчислений, резервных и других специальных фондов. Хотя амортизационные отчисления учитываются как расходы, но в процессе деятельности организации они служат источниками финансирования основных фондов. Резервные и другие специальные фонды поступают в распоряжение организации вместе с чистой прибылью. В совокупности все эти поступления наиболее полно характеризуют доходность организации и ее денежные накопления. Денежные накопления характеризуются в виде потока наличности. Основную часть денежных накоплений составляет прибыль.

Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал.

Экономическое содержание прибыли состоит в прибавочной стоимости. Это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации. Общая прибыль организации представляет собой разницу между общей суммой доходов и расходов на производство и реализацию продукции, с учетом доходов и расходов от различных хозяйственных, внереализационных и других операций организации.

В практике работы организации необходимо, чтобы между денежными доходами, накоплениями и прибылью существовали соотношения, соответствующие эффективному использованию финансовых ресурсов. Эти соотношения устанавливаются в процессе реализации следующих функций прибыли:

- воспроизводственной, когда после продажи продукции появляются источники финансирования простого и расширенного воспроизводства, фондов специального назначения и другие;
- контрольной, когда в процессе формирования прибыли дается оценка и осуществляется контроль за результативностью работы организации, когда принимается решение по инвестициям, по показателям финансового плана, контролируется выполнение законодательных и нормативных документов;
- стимулирующей, так как с ее помощью создается заинтересованность в создании поощрительных фондов и фондов социального развития коллектива организации, осуществляется вознаграждение владельцам капитала. Все эти функции прибыли взаимосвязаны и направлены на ее увеличение.

Рассматривая прибыль как экономическую категорию, необходимо ранжировать ее виды и показатели, используемые с разными целями в управлении финансовыми результатами деятельности (табл. 4.1.1).

Таблица 4.1.1

**Систематизация видов прибыли организации по основным классификационным признакам**

Признаки классификации прибыли организации	Виды прибыли
1. Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	а. От реализации продукции б. От реализации основных фондов и иного имущества в. От внереализационных операций
2. Характер издержек, исключаемых из прибыли	а. Бухгалтерская б. Экономическая в. Нормальная
3. Состав элементов, формирующих прибыль	а. Маржинальная прибыль б. Валовая в. Чистая
4. Характер налогообложения прибыли	а. Налогооблагаемая б. Не подлежащая налогообложению
5. Характер инфляционной «очистки» прибыли	а. Номинальная б. Реальная
6. Рассматриваемые периоды формирования прибыли	а. Прибыль предшествующего периода б. Отчетного периода в. Планового периода
7. Регулярность формирования прибыли	а. Регулярно формируемая б. Чрезвычайная
8. Характер использования прибыли	а. Капитализированная (нераспределенная) прибыль б. Потребленная (распределенная) в. Изъятая
9. Значение итогового результата хозяйствования	а. Положительная прибыль б. Отрицательная (убыток)
10. Расходы из прибыли	а. На расширенное воспроизводство производственных фондов и объектов социальной сферы б. Социальные нужды и материальное поощрение в. Благотворительные и иные цели

Изъятая прибыль – сумма денежных средств, стоимость иного имущества, полученная собственниками или участниками АО за отчетный период в счет прибыли хозяйствующего субъекта.

Нераспределенная прибыль – это часть прибыли, не распределенной между акционерами (учредителями, участниками) организации и направленная на накопление ее имущества.

Непокрытый убыток – сумма балансового убытка отчетного года, не покрытая резервным капиталом и резервными фондами, а также превышение суммы балансового убытка над величиной накопленной ранее нераспределенной прибыли.

В зарубежной экономической литературе встречаются такие понятия, как экономическая и бухгалтерская прибыль, предпринимательский доход, маржинальный доход.

Экономическая прибыль – это разность между валовым доходом и экономическими издержками. Нормальная прибыль является первичным предпринимательским доходом и получается в ситуации, когда валовый доход равен экономическим издержкам, т.е. сумме бухгалтерских и неявных затрат. Она необходима для поддержки предпринимателя использовать свой капитал в организации.

*Экономическая прибыль* определяется как альтернативная прибыль в предпринимательской деятельности, куда включается возможная заработная плата предпринимателя-собственника и членов его семьи, участвующих в деятельности организации и не получающих заработную плату; возможные доходы от иного использования финансовых ресурсов.

Маржинальный доход представляет сумму постоянных затрат организации и прибыли.

**Формирование прибыли от обычной деятельности и факторы, влияющие на ее величину**

Формируется прибыль по результатам производственно-хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. В формировании прибыли организации можно выделить две стадии – создание прибавочного продукта в процессе производства и превращение его в денежную форму в процессе реализации. Поэтому источниками информации для определения величины прибыли явля-

ются данные по формированию дохода, себестоимости реализуемой продукции, работ и услуг, операционных доходов и расходов, внереализационных доходов и расходов, факторов, влияющих на их величину. Обособление части денежных накоплений в виде прибыли предприятия происходит в процессе формирования конечных результатов деятельности организаций. В отличие от других форм реализации денежных накоплений размеры прибыли в большей мере зависят от эффективности затрат живого и вещественного труда, от факторов производства.

Основная масса общей прибыли организации формируется за счет реализации готовой продукции, работ, услуг; в виде разницы между выручкой от продажи продукции в действующих отпускных ценах без учета НДС, акцизов и затратами на ее производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (рис. 4.1.1).



Рис. 4.1.1. Схема процесса формирования прибыли

При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества учитывается разница (превышение) между продажной ценой и первоначальной (или остаточной) стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции, установленный официально.

К прибыли от финансовой и инвестиционной деятельности организации относят чистые доходы, получаемые от вложений долгосрочного и краткосрочного характера (паев, акций, облигаций) в другие организации.

На общей прибыли отражаются присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий договоров, а также затраты по возмещению причиненных убытков. На прибыль текущего года относится прибыль прошлых лет, выявленная в этом году.

На прибыль относится разница между преysкурантной ценой на новую тару и сдаточной ценой при возврате тары от покупателей и др. Уменьшается прибыль на сумму сомнительных долгов по расчетам с другими организациями, подлежащая их резервированию в соответствии с законодательством; на сумму убытков от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек; на сумму не компенсируемых потерь от стихийных бедствий и прочих потерь по внешним причинам.

Из вышеперечисленного видно, что на величину прибыли влияют факторы, зависящие и независящие от деятельности организации.

Финансовые результаты от прочей реализации необходимо рассматривать с точки зрения законности совершения этих операций, правильности оценки имущества, так как каждый вид реализации

прочих активов имеет свою специфику. Внеереализационные убытки чаще всего являются нарушением договорной дисциплины, свидетельствуют о неэффективной работе, нарушении учета. Поэтому по результатам работы необходимо проанализировать штрафные санкции, выявить их причины, определить непроизводительные расходы.

### Оценка качества прибыли

Качество прибыли – это обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли. Если удельный вес в приросте прибыли за счет снижения затрат высокий, тогда прибыль качественная, т.е. прирост достигается интенсивными факторами за счет эффективного использования производственных, финансовых ресурсов, капитала организации. Высокое качество прибыли от реализации продукции характеризуется ростом выручки от продажи продукции, снижением уровня затрат, без значительного роста цен, т.е. соблюдается правило:

$$J_{БП} > J_{ВР} > J_{ВБ} > 1,$$

где  $J_{БП}$  – индекс роста бухгалтерской прибыли;

$J_{ВР}$  – индекс роста объема продаж;

$J_{ВБ}$  – индекс роста валюты баланса за период деятельности организации.

Оценка «качества» прибыли проводится путем расчета темпов изменения показателей использования трудовых, производственных и финансовых ресурсов, показателей эффективности деятельности организации за определенный период.

На «качество» прибыли влияют также факторы:

- процентная ставка по кредитам;
- состояние расчетов с кредиторами и дебиторами;
- ведение контроля за качеством работы, ее эффективностью.

Однако есть негативные моменты в экономической категории прибыли, так как организации в своем стремлении увеличивать прибыль могут получать незаработанный доход за счет роста цен на свою продукцию, за счет изменения структуры и объема производства. Если темпы роста стоимостных показателей выше темпов роста производства продукции и услуг в натуральном выражении, то здесь имеет место снижение эффективности производства в расчете на единицу объема продукции, использования производственных фондов и капитальных вложений. Поэтому для более точной оценки результатов деятельности организации и качества прибыли необходимо выделить два момента:

- а) увеличение доходов и прибыли организации за счет экстенсивного наращивания объемов и цен продукции;
- б) увеличение темпов наращивания прибыли за счет повышения эффективности использования производственно-финансовых ресурсов и использования резервов деятельности.

Предполагается делать оценку прибыли по текущей стоимости, экономическому потенциалу и деловой активности организации.

### Планирование прибыли от продажи продукции

Планирование прибыли необходимо для:

- построения налогового бюджета;
- построения бюджета доходов и расходов;
- формирования бюджета денежных средств косвенным методом;
- построения прогнозной величины цены капитала и стоимости организации с позиции оценки ее инвестиционной привлекательности.

Планирование прибыли от продажи продукции зависит от способа планирования выручки от продажи продукции: или по мере оплаты отгруженной продукции, или по мере отгрузки товаров и предъявления покупателю расчетных документов.

Кроме того, при формировании прибыли нужно учесть, что существуют варианты расчета прибыли по долгосрочным обязательствам при реализации продукции с длительным производственным циклом:

- в целом за законченную продукцию;
- по стадиям (частям) готовности.

Планирование включает:

- планирование величины прибыли;
- планирование использования прибыли.

Планирование прибыли от продажи продукции осуществляется различными методами. Выбор метода определяется объемом, ассортиментом, структурными изменениями в реализации продукции, действием внутренних и внешних факторов, сроками планирования, принятыми допущениями при планировании.

При методе прямого счета прибыль определяется по всей номенклатуре или ассортименту продукции. Это возможно, если известны цены и себестоимость конкретных изделий, а также объемы по договорам на их поставку.

Расчетно-аналитический метод учитывает уровень реализации продукции за предыдущий период и планируемые изменения в будущем периоде.

Расчеты ведутся по сравнимой товарной продукции исходя из его базовой и балансовой прибыльности:

$$ПР_{т.п.пл} = ТП_{пл} \times УР_{пл},$$

где  $УР_{пл}$  – уровень прибыльности продукции по плану;

$ТП_{пл}$  – объем товарной продукции по плану.

Если нужно сделать более подробные расчеты по плановой прибыли товарной продукции, то определяют расчетную прибыль планируемого объема товарной продукции:

$$ПР_{т.п.расч} = ТП_{пл} \times УР_{баз},$$

где  $УР_{баз}$  – уровень прибыльности продукции базисного года.

Затем определяется возможное изменение прибыли за счет факторов, влияющих на плановую прибыль: себестоимости продукции, структуры продукции, цен и др. Затем определяется плановая прибыль от производства продукции как разность между расчетной прибылью и изменениями прибыли за счет планируемых факторов:

$$ПР_{т.п.пл} = ПР_{т.п.расч} \pm \Delta ПР_{\text{за счет факторов}}$$

где  $\Delta ПР$  – изменение прибыли под влиянием факторов.

Можно все эти расчеты делать по методу товарного баланса. В товарном балансе учитываются средние цены и средняя себестоимость продукции, общие объемы производства и реализации продукции, переходящие остатки готовой продукции.

Тогда расчеты выглядят следующим образом:

1. Остаток готовой продукции на складе, отгруженной, на ответственном хранении на начало периода:

- по оптовым ценам;
- по себестоимости;
- прибыль в остатках.

2. Товарная (готовая) продукция, предназначенная к реализации в планируемом периоде:

- по оптовым ценам;
- по себестоимости;
- прибыль от производства продукции.

3. Остатки готовой продукции на складе, отгруженной на конец периода:

- по оптовым ценам;
- по себестоимости;
- прибыль в остатках.

4. Прибыль от реализации продукции.

Расчет прибыли по факторам предполагает следующие расчеты относительно объема, ассортимента и себестоимости реализуемой продукции.

1. Влияние цен ( $\Delta ПР_1$ ) на прибыль планируемого года:

$$\Delta ПР_1 = \sum (K_1 C_1) - (K_1 C_0),$$

где  $K_1 C_1$  – объем реализации продукции в планируемом году по ценам планируемого года;

$K_1 C_0$  – объем реализации в планируемом году по ценам базисного года.

2. Влияние на прибыль объема реализации продукции ( $\Delta ПР_2$ ):

$$\Delta ПР_2 = ПР_0 \times T_1 - ПР_0 \times (T_1 - 1),$$

где  $ПР_0$  – прибыль базисного года;

$T_1$  – коэффициент роста объема реализации продукции к базисному году.

3. Влияние на прибыль структуры продукции ( $\Delta ПР_3$ ):

$$\Delta ПР_3 = ПР_0 (T_2 - T_1),$$

где  $T_2$  – коэффициент роста расчетного объема реализации продукции к базисному году.

$$T_2 = РП_{1,0} / РП_0,$$

где  $РП_{1,0}$  – объем реализации продукции планируемого года по ценам базисного;

$РП_0$  – объем реализации в базисном году.

4. Влияние на прибыль снижения себестоимости продукции ( $\Delta ПР_4$ ):

$$\Delta ПР_4 = C_{1,0} - C_1,$$

где  $C_{1,0}$  – себестоимость реализуемой продукции планируемого периода по себестоимости и условиям базисного года;

$C_1$  – себестоимость реализуемой продукции планового периода.

5. Влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ( $\Delta ПР_5$ ):

$$\Delta ПР_5 = C_0 \times K_2 - C_{1,0}.$$

Отдельно рассчитываются факторы изменения цен на материалы и тарифов на услуги ( $\Delta ПР_6$ ), нарушений хозяйственной дисциплины ( $\Delta ПР_7$ ). Итого:

$$\Delta ПР = \sum \Delta ПР_i.$$

При планировании прибыли от продажи продукции можно учитывать резервы, связанные с улучшением использования основных фондов, оборотных средств и производительностью труда работающих.

Влияние фондоотдачи на прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле:

$$\Delta ПР_{ф} = [(РП_1 / ОФ_1) - (РП_0 / ОФ_0 \times T_1)] \times ОФ_1 \times Y_{пр1},$$

где  $ОФ_0, ОФ_1$  – стоимость основных фондов базисного и планируемого периодов;

$РП_0, РП_1$  – объем реализации продукции в базисном и планируемом годах;

$Y_{пр1}$  – удельный вес прибыли в объеме реализуемой продукции планируемого года.

Влияние оборачиваемости оборотных средств на прибыль определяется:

$$\Delta ПР_{об} = (ПР_0 \times \Delta K_{об}) - ПР_0;$$

$$\Delta K_{об} = (РП_0 \times ОС_1) / (РП_{0,1} \times ОС_0),$$

где  $ОС_0, ОС_1$  – стоимость оборотных средств в базисном и планируемом годах;

$\Delta K_{об}$  – изменение коэффициента оборачиваемости в планируемом году по сравнению с базисным;

$РП_{0,1}$  – выручка от реализации продукции по базисным ценам на планируемый объем реализации.

Влияние производительности труда работающих на прибыль от реализации продукции считается таким образом:

$$\Delta ПР_{п.т} = Ч_1 [ПТ_1 - (ПТ_1 \times K_{инц})] \times Y_{пр1},$$

где  $Ч_1$  – среднесписочная численность работающих в планируемом периоде;

$ПТ_0, ПТ_1$  – производительность труда в базисном и отчетном годах;

$K_{инц}$  – индекс цен на продукцию в планируемом году.

В ряде случаев для регулирования деятельности организации необходимо составить прогноз минимальной, оптимальной, максимальной прибыли, рассчитать запас финансовой прочности и эффект производственного рычага.

### Распределение прибыли организации

Экономически обоснованная система распределения прибыли организации должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством, максимально обеспечивать свои материально-технические и социальные нужды. Она должна стимулировать ее развитие, повышение эффективности ее деятельности. Политика распределения прибыли организации строится:

- на методах расчета налогооблагаемой прибыли и налогов;
- на установлении пропорций и конкретных направлений распределения чистой прибыли, исходя из факторов формирования, распределения и использования прибыли.

Механизм распределения прибыли в организации устанавливается действующим законодательством РФ о платежах в бюджет и внебюджетные фонды, Налоговым кодексом, Положением о составе затрат и формировании финансовых результатов, Уставом предприятия, инструкциями Министерства



финансов. Прежде всего из нее отчисляются налоги в федеральный и местный бюджеты, и остается чистая прибыль в распоряжении организации.

Подобный порядок исчисления и уплаты налогов на прибыль определяется инструкцией Государственной налоговой службы РФ. Для оптимизации налогов необходимо иметь информацию по каждому налогу, полные тексты законодательных актов, инструкции ГНИ, плановые и отчетные документы.

Важнейшим вопросом здесь является вопрос о законности снижения налоговых платежей и влиянии предлагаемых изменений сумм налогов на финансовое состояние организации. Например, существует проблема включения в себестоимость затрат, которые, в зависимости от их трактовки, могут финансироваться или из прибыли, или из себестоимости продукции, включаться в себестоимость исходя из нормативов Налогового кодекса. В итоге конечный результат не изменится, так как в том и другом случае будет уменьшена прибыль, остающаяся в распоряжении организации.

Любой способ снижения налога на прибыль требует дополнительной оценки его целесообразности с точки зрения сохранения устойчивости финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия.

Для развития организации и удовлетворения интересов собственника не меньшее значение имеет планирование распределения (использования) прибыли.

Распределение валовой прибыли и доходов является составной частью распределения выручки организации. Данное распределение тесно связано с системой налогового регулирования прибыли. Валовая прибыль корректируется для целей налогообложения льгот по исчислению и уплате налога на прибыль.

*Чистая прибыль* – это прибыль после налогообложения, она является источником дальнейшего развития организации и источником доходов собственника организации (предпринимателя) (рис. 4.1.2).



Рис. 4.1.2. Схема распределения чистой (нераспределенной) прибыли

По экономическому содержанию специальные фонды представляют собой зарезервированную на специальные цели часть чистой прибыли организации. Отчисления в эти фонды делаются ежеквартально по результатам работы с начала года. Использование специальных фондов осуществляется на основании утвержденных смет.

В акционерных обществах распределение прибыли, остающейся в распоряжении акционерного общества, во многом определяется дивидендной политикой, принятой в Уставе общества или на собрании акционеров.

Факторы, которые определяют дивидендные выплаты, в основном носят ограничительный характер и их можно сгруппировать следующим образом:

- 1) ограничения правового характера;
- 2) ограничения кредитного характера;
- 3) ограничения инвестиционного характера;
- 4) ограничения по контролю за управлением АО;
- 5) ограничения рекламно-финансового характера.

На практике руководители заботятся о структуре капитала, о самофинансировании собственных инвестиций и поэтому чаще всего используют остаточную модель определения дивидендов.

В качестве альтернативы дивидендным выплатам АО может выкупать собственные акции, так как может проводиться политика искусственного регулирования курсовой цены акции. Вопрос о распределении прибыли АО рассматривается после утверждения бухгалтерского баланса и отчетов.

### **Налогообложение организаций и налоговое планирование**

Налоги представляют собой денежные платежи, взимаемые официальными государственными органами в соответствии с законами о налоговой системе РФ, о налогах и отчислениях, Налоговым кодексом РФ.

Действующая налоговая система РФ – это совокупность существующих законодательных актов и условий налогообложения, которая реализуется через:

- 1) порядок установления и ввода в действие налогов;
- 2) виды налогов;
- 3) порядок распределения налогов между бюджетами различных уровней;
- 4) права и обязанности налогоплательщиков;
- 5) формы и методы налогового контроля;
- 6) ответственность участников налоговых отношений.

В соответствии с налоговой системой на предприятиях осуществляется налоговое планирование, для чего необходимо иметь сведения о:

- налогоплательщике или субъекте налогообложения;
- предмете или объекте налогообложения;
- масштабах налогов;
- методах учета налоговой базы;
- продолжительности налогового периода;
- единицах налогообложения;
- размерах налоговых ставок и методах налогообложения;
- порядке исчисления налогов;
- продолжительности отчетного периода;
- сроках уплаты налогов;
- способах и порядке уплаты налогов;
- порядке удержания и возврата неправильно удержанных сумм налогов;
- ответственности за налоговые нарушения.

Объектом или предметом налогообложения являются те экономические и юридические факты, которые обуславливают обязательства налогоплательщика перед государством заплатить налог (например получение дохода). Предмет налогообложения – это признак фактического взимания налога. Налоговая база служит для количественного выражения предмета налогообложения. Это, например, физическая характеристика предмета налогообложения, параметра его измерения.

Источник взимания налога – это доход или капитал налогоплательщика. Существует несколько вариантов источников уплаты: валовая прибыль, чистая прибыль, издержки производства или обращения и т.п. Налоговый период – срок, в течение которого завершается процесс формирования налоговой базы, окончательно определяется размер налогового обязательства.

Методы учета базы налогообложения могут быть выбраны по моменту получения средств или производства выплат, по моменту возникновения имущественных прав и обязательств.

Единица налогообложения – это единица масштаба налога для количественного выражения налоговой базы.

Ставка налога – это размер налога на единицу налогообложения. Метод налогообложения – порядок изменения ставки налога в зависимости от изменения налоговой базы (равное, пропорциональное, прогрессивное, регрессивное).

Налоговые льготы – это полное или частичное освобождение налогоплательщика от налогов. Применяются льготы через изъятия, скидки, налоговые кредиты.

Для определения влияния налогообложения на деятельность организации целесообразно использовать коэффициент налогообложения прибыли, который определяется отношением:

$$\frac{\text{Сумма налога на прибыль} + \text{Платежи из чистой прибыли}}{\text{Общая прибыль или прибыль от продаж}}$$

Этот коэффициент характеризует применяемую систему налогов и отчислений и дает информацию для налогового планирования.

Первоначально необходимо правильно выбрать организационно-правовую форму организации, место нахождения и регистрации его основных подразделений и филиалов.

Затем следует определить учетную политику организации в области формирования себестоимости продаж.

При заключении договоров по реализации продукции, работ и услуг и на поставку сырья, материалов, оборудования необходимо выработать финансовые схемы расчетов, возможности использования векселей и взаимозачетов.

Целесообразно заранее изучить действующее законодательство и инструкции, разъяснения к ним и законным путем оптимизировать налоговые платежи организации.

### Показатели рентабельности деятельности организации, методы определения

Показатели рентабельности (или прибыльности) являются относительными характеристиками эффективности деятельности организации, эффективности использования ресурсов и средств организации, эффективности производства и продажи продукции.

Во-первых, в числителе формулы расчета используются разные виды прибыли в зависимости от целей расчета уровня рентабельности (например, общая, чистая).

Во-вторых, показатели рентабельности рассчитываются для всей деятельности организации и в том числе отдельно для производственной, инвестиционной, финансовой.

В-третьих, показатели рентабельности рассчитываются по видам ресурсов, т.е. определяются показатели эффективности основных фондов, оборотных фондов, денежных средств, капитальных вложений, материальных, трудовых ресурсов.

В-четвертых, показатели рентабельности применяются в виде нормативных, плановых, фактических, расчетных коэффициентов для определенного варианта.

Самым важным конечным показателем рентабельности (критерием) для организации является рентабельность собственного капитала, отражающая сколько копеек заработал каждый рубль собственных средств:

$$K_{\text{рентабельности собственного капитала}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал организации}}$$

Применяется этот показатель при выборе политики финансирования развития организации, при анализе структуры капитала, при формировании дивидендной политики.

При управлении производственной деятельностью конечными показателями служат рентабельность производства, продаж, продукции:

$$K_{\text{рентабельности производства}} = \frac{\text{Прибыль от производственной деятельности}}{\text{Стоимость производственных фондов}}$$

Он показывает результативность использования основных и оборотных производственных фондов предприятия.

$$K_{\text{рентабельности продаж}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации продукции}}$$

Этот коэффициент показывает взаимосвязь между количеством реализованной продукции, ценами, себестоимостью, методами распределения прибыли.

$$K_{\text{рентабельности продукции}} = \frac{\text{Прибыль от производства продукции}}{\text{Затраты на производство и реализацию продукции}}$$

Коэффициент рентабельности продукции характеризует результативность основной деятельности – количество прибыли, получаемой с рубля текущих затрат.

На величину рентабельности оказывают влияние многие факторы, которые необходимо учитывать в деятельности предприятия.

К внутренним факторам относят: изменения в материалоемкости, трудоемкости и фондоемкости продукции, в технологии и организации производства и др.

К внешним факторам относят: природно-климатические факторы, изменения цен, изменения во взаимоотношениях с поставщиками сырья, материалов, оборудования и с получателями продукции и др. Задачами финансовых служб является объективная оценка влияния этих факторов на финансовые результаты предприятия и учет их при планировании прибыли и рентабельности.

Для оценки факторов изменения рентабельности собственного капитала наиболее часто используется факторная модель, получившая название формулы Дюпона:

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \times \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}.$$

Иными словами, прибыль, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от доли прибыли в рубле выручки от реализации продукции и от скорости оборачиваемости средств.

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Общая стоимость активов}} \times \frac{\text{Общая стоимость активов}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Здесь видно, в какой степени на рентабельность собственного капитала влияют следующие факторы:

- а) получение прибыли на рубль реализуемой продукции;
- б) использование активов;
- в) структурное изменение капитала.

Дальнейший прогноз рентабельности сводится к расчету коэффициентов экономического и финансового роста организации.

$$\text{Коэффициент устойчивости экономического роста} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды, выплаченные акционерам}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Этот коэффициент показывает, какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал за счет его производственной и финансовой деятельности.

При оценке деловой активности представляет интерес факторный анализ коэффициента устойчивости экономического роста. Следует выделить такие факторы (показатели):

- доля реинвестируемой прибыли в балансовой;
- коэффициент рентабельности;
- ресурсоотдача;
- коэффициент финансовой зависимости.

$$\text{Коэффициент устойчивости экономического роста} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды}}{\text{Балансовая прибыль}} \times \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Сумма активов}} \times \frac{\text{Сумма активов}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Другая формула представляет собой выделение факторов (показателей) деловой активности и устойчивости финансового роста:

- ресурсоотдачи;
- рентабельности продаж;
- коэффициента финансирования;
- коэффициента финансовой зависимости;
- коэффициента распределения чистой прибыли.

$$\text{Коэффициент устойчивости экономического роста} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Сумма активов}} \times \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times \frac{\text{Сумма активов}}{\text{Сумма долговых обязательств}} \times \frac{\text{Сумма долговых обязательств}}{\text{Сумма собственного капитала}} \times (1 - \text{Коэффициент выплаты дивидендов}).$$

С помощью этих формул можно проследить взаимосвязь между активом организации, их структурой, дивидендной политикой, политикой долговых обязательств и на основе этого анализа выбрать правильную политику развития организации, которая обеспечила бы рост ее капитала.

Затем рассчитываются коэффициенты выплат дивидендов. Акционеров организации интересуют следующие показатели финансовых результатов:

$$\text{Сумма дивиденда на 1 акцию} = \frac{\text{Сумма объявленных дивидендов}}{\text{Количество проданных акций}};$$

$$\text{Коэффициент выплаты дивидендов} = \frac{\text{Дивиденд на акцию}}{\text{Прибыль на акцию}};$$

$$\text{Норма дивиденда} = \frac{\text{Сумма объявленных дивидендов}}{\text{Акционерный капитал в акциях}} \times 100;$$

$$\text{Доля прибыли, направленная в производство} = \frac{\text{Прибыль на акцию} - \text{Дивиденды на акцию}}{\text{Прибыль на акцию}};$$

$$\text{Доход на 1 акцию} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Количество проданных акций}};$$

$$\text{Дивидендная доходность акции} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Рыночная цена акции}};$$

$$\text{Ценность акции} = \frac{\text{Рыночная цена акции}}{\text{Прибыль на акцию}};$$

$$\text{Коэффициент котировки акций} = \frac{\text{Рыночная цена акции}}{\text{Номинальная цена акции}}.$$

Все эти показатели характеризуют место организации на рынке ценных бумаг или ее рыночную активность. Рыночная активность заключается в том, чтобы выбрать оптимальную стратегию и тактику в использовании прибыли, наращивании капитала путем выпуска дополнительных акций.

#### **Контрольные вопросы**

1. Экономическая сущность доходов, накоплений, прибыли. Их взаимосвязь и зависимость.
2. Порядок формирования балансовой прибыли организации, ее состав, факторы, влияющие на ее величину.
3. Использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Взаимосвязь между фондами потребления и накопления.
4. Методы расчета прибыли от реализации продукции на предстоящий период, их использование в конкретных организационно-технических и экономических условиях.
5. Дивидендная политика организации.
6. Виды налогов организации, их состав и структура в общем объеме начислений.
7. Налоговое планирование, проблемы оптимизации налоговых отчислений организации.

#### **Литература**

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. – 2002.
2. *Шеремет А.Д., Сайфулин А.А.* Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2003.

## Тема 4.2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

### Оценка финансового состояния организации в современных условиях

Финансовое состояние организации – понятие комплексное. Характеризуется оно системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ее финансовых ресурсов. Это важная характеристика в производственно-хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации, поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Определение реального финансового состояния организации в условиях рынка – довольно сложный и трудоемкий процесс, который требует достоверной информации не только по конкретной организации, но и по аналогичным организациям.

В настоящее время нет единого подхода к методам оценки и классификации показателей финансового состояния организаций. Например, в методике оценки финансового состояния организаций, разработанной учеными Санкт-Петербурга, показатели предлагается группировать таким образом.

I. Финансовая устойчивость состоит из:

- 1) коэффициента автономии;
- 2) коэффициента обеспеченности организации источниками собственных оборотных средств;
- 3) коэффициента маневренности собственных средств;
- 4) доли оборотных средств в имуществе;
- 5) показателей структуры оборотных средств.

II. Оценка платежеспособности организации производится по:

- 1) коэффициенту покрытия баланса;
- 2) коэффициенту общей ликвидности;
- 3) коэффициенту абсолютной ликвидности;
- 4) показателям оборачиваемости оборотных средств и источникам покрытия оборотных средств.

А.Н. Романов и И.Я. Лукасевич в книге «Оценка коммерческой деятельности предпринимательства (опыт зарубежных корпораций)» основные показатели финансового положения предприятий объединяют в группы, характеризующие:

- ликвидность;
- платежеспособность;
- эффективность использования активов;
- эффективность использования собственного (акционерного) капитала.

В книге Р. Холта «Основы финансового менеджмента» показатели группируются по срокам: для короткого срока и на длительную перспективу деятельности фирмы.

Показатели краткосрочного кредитования объединены в три группы:

- показатели эффективности производственной деятельности;
- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости.

Но они не исчерпывают числа показателей, пригодных для финансового планирования и анализа. Например, для оценки того, из каких компонентов состоит доход на капитал организации, предлагается использовать формулу Дюпона. Она представляет собой моментальный снимок почти каждого из компонентов финансовой деятельности организации. Затем для выявления темпов устойчивого роста за счет внутреннего финансирования используется показатель, характеризующий процент увеличения активов, если не привлекать дополнительные источники средств.

Выделяются показатели, характеризующие повышение ценности организации, т.е. рост доходов, снижение риска, повышение эффективности производства.

В книге «Доходы предпринимателя» М.А. Федорова выделила 5 групп показателей, характеризующих имущественное положение и рентабельность активов:

- 1) показатели управления активами;
- 2) показатели управления финансовыми ресурсами;
- 3) показатели ликвидности;
- 4) коэффициенты прибыльности;
- 5) показатели рыночной цены через соотношение рыночной цены и прибыли акций.

В книге «Управление финансам предприятия» Т.Г. Войтко и И.В. Казачок объединили показатели в группы, дающие оценку деятельности предприятия в области производства.

1. Оперативные показатели, устанавливающие зависимость между объемом продаж, полученными доходами и использованным капиталом.

2. Финансовые показатели, устанавливающие зависимость между финансовой структурой капитала и активами.

3. Инвестиционные показатели, характеризующие экономическую эффективность различных способов инвестирования.

Можно выделить раздел, характеризующий кредитоспособность предприятия, которая оценивается банками при выдаче кредитов:

- 1) дееспособность заемщика;
- 2) репутация заемщика;
- 3) способность заемщика получать доход в будущем;
- 4) владение активами.

В отдельный раздел выделена оценка акционерами деятельности компании. В первую очередь – через доходы, которые они могут получить или получают от инвестирования своих средств в акции акционерного общества. Затем рассчитываются показатели: норма прибыли на акционерный капитал; темпы роста дивидендов и прибылей в расчете на 1 акцию; соотношение цены акций и дохода на них.

Т.А. Владимирова и В.Г. Соколов предлагают делать комплексную оценку через:

- а) экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- б) оценку имущества предприятия и источников его приобретения;
- в) анализ финансовой устойчивости;
- г) оценку экономической эффективности и деловой активности.

П. Ревенко, Б. Вольфман, Т. Киселева в книге «Финансовая бухгалтерия» оценку финансового состояния дают на основе анализа показателей финансовой устойчивости предприятия, т.е. оценки платежеспособности, эффективности производства, безубыточности, кредитоспособности, эффективности использования собственного капитала.

Методика анализа деятельности предприятия В.Ф. Паляя дает описание показателей для оценки платежеспособности.

Методика финансового анализа А.Д. Шеремета подобна управленческому анализу, так как большое место в ней занимают методы технико-экономического анализа факторов.

Методики анализа финансового положения предприятия О.В. Ефимовой, А.Е. Ковалева и В.Н. Привалова охватывают анализ имущества, источников финансирования и эффективности производственно-хозяйственной деятельности, эффективности собственного капитала.

Методика рейтинговой оценки надежности партнера разработана независимым рейтинговым бюро при Государственной финансовой академии, где рассчитываются по каждой укрупненной группе средние показатели с учетом балльной оценки. Затем определяется общая рейтинговая оценка, позволяющая отнести оценку предприятия либо к устойчивому финансовому состоянию, либо к неустойчивому, либо к предприятию повышенного риска.

Зарубежные методики анализа финансового состояния фирмы в основном характеризуют:

- методы анализа рыночного положения фирмы;
- методы анализа кредитного риска (по 5 группам финансовых коэффициентов);
- методы операционного анализа доходности и прибыльности от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности через расчеты коэффициентов.

В.В. Ковалев в книге «Финансовый анализ: управление капиталом» в программу анализа включает:

- анализ имущественного положения;
- анализ ликвидности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ производственной деятельности;
- анализ рентабельности;
- оценку положения на рынке ценных бумаг.

Таким образом, в настоящее время нет единообразия в предлагаемых методиках, нет официально рекомендуемой методики, по которой можно рассчитывать плановые и фактические показатели, оценивать финансовое состояние предприятия.

## Информационное обеспечение анализа, оценки и финансового планирования

Анализ финансового состояния включает количественную оценку, которая проводится путем расчета финансовых показателей, и некоторую качественную оценку, которая носит субъективный характер и зависит от квалификации и интуиции экономиста. Качественный анализ включает в себя оценку перспективы деятельности организации, прогнозирование ее финансового состояния.

Анализ и прогноз оценки финансового состояния необходимы для управления движением денежных потоков, состоянием активов и пассивов баланса. Поэтому результаты используют при оценке кругооборота денежных средств, при выявлении финансовых резервов и ресурсов, платежеспособности, эффективности долгосрочных финансовых вложений, конкурентоспособности.

Результаты анализа и оценки финансового состояния служат базой для корректировки производственно-хозяйственной, финансовой и инвестиционной политики предприятия, для прогнозирования и планирования деятельности.

Все источники информации делятся на плановые, нормативные, учетные, отчетные, сведения правового характера, несистемные данные.

Традиционно анализ финансового состояния проводится на основе бухгалтерской отчетности. Сведения бухгалтерской отчетности представляют структурированные сведения о деятельности организации и ее финансовом положении. Они имеют комплексный характер, так как отражают разные аспекты одних и тех же хозяйственных операций и явлений (табл. 4.2.1).

Таблица 4.2.1

### Структура аналитического бухгалтерского баланса

#### 1. Для оценки источников финансирования организации

Актив	Пассив	
I раздел Внеоборотные (долгосрочные) активы (нематериальные активы, основные средства, капитальные вложения, долгосрочные вложения)	Собственный капитал (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, прибыль, фонды специального назначения, доходы будущих периодов)	
II раздел Оборотные (текущие) активы (запасы товарно-материальных ценностей, затраты в незавершенном производстве, издержки обращения, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства)	Заемный капитал	Долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы, целевые финансирование и поступления)
		Краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы, целевые финансирование и поступления)
БАЛАНС	БАЛАНС	

#### 2. Для оценки финансово-экономической устойчивости организации

Актив	Пассив	
Нефинансовые долгосрочные и краткосрочные активы (производительные): нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, запасы товарно-материальных ценностей	Собственный капитал и резервы	Экономическая устойчивость организации
Финансовые долгосрочные и краткосрочные активы: долгосрочные финансовые вложения, денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги, дебиторская задолженность	Заемный капитал: долгосрочный и краткосрочный	Финансовая устойчивость организации
Актив = Непрофильные + Финансовые активы	Пассив = Собственный + + Заемный капитал	
БАЛАНС	БАЛАНС	

Содержание оценки финансового состояния во многом определяется тем, кто является пользователем информации и какова сфера экономических интересов в оценке различных сторон и аспектов финансовой деятельности предприятия. Систематизированные данные об этих актуальных положениях оценки финансового состояния организации представлены в табл. 4.2.2.



## Содержание оценки финансового состояния организации для различных пользователей информации

Пользователи финансово-аналитической информации	Сфера экономических интересов в оценке финансовой деятельности
1. Собственники	Оценка целесообразности произведенных расходов и достигнутых финансовых результатов, финансовой устойчивости и конкурентоспособности, возможностей и перспектив дальнейшего развития, эффективности использования заемных средств. Выявление убытков, непроизводительных расходов и потерь. Составление обоснованных прогнозов и финансовой состоятельности организации
2. Акционеры	Анализ состава управленческих расходов и оценка их целесообразности. Анализ формирования бухгалтерской прибыли и прибыли, остающейся в распоряжении организации. Анализ убытков, непроизводительных расходов и потерь. Структурный анализ расходования прибыли на накопление и потребление. Оценка эффективности проводимой дивидендной политики
3. Кредиторы	Оценка состава и структуры имущества организации. Анализ и оценка финансового состояния организации, ее платежеспособности и финансовой устойчивости. Оценка эффективности использования собственного и заемного капитала. Анализ состава, структуры и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Оценка расчетов по ранее полученным краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам
4. Поставщики и покупатели	Оценка ликвидности текущих обязательств. Наличие просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ и оценка структуры оборотных активов. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости
5. Инвесторы	Оценка финансового состояния организации, эффективности использования собственного и заемного капитала, дебиторской и кредиторской задолженностей, имущества организации, внеоборотных и оборотных активов. Анализ степени ликвидности погашения краткосрочных и долгосрочных обязательств, финансовой устойчивости. Анализ и оценка эффективности долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений за счет собственных средств организации
6. Наемные работники	Оценка динамики объема продаж, расходов на производство продукции, выполнения производственных заданий и соблюдения трудового законодательства по оплате труда, предоставлению трудовых и социальных льгот за счет чистой прибыли организации

**Показатели финансовой устойчивости и экономического потенциала организации**

Финансово-устойчивой считается такая организация, которая за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и рассчитывается в срок по своим обязательствам.

Оценка финансовой устойчивости делается через определение показателей, характеризующих соотношение между собственными и заемными средствами, равновесие между активами и пассивами организации, платежеспособность, возможность саморазвития в условиях допустимого риска.

Для обеспечения финансовой устойчивости организация должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечивать постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для воспроизводства.

На уровень финансовой устойчивости оказывают влияние внутренние и внешние факторы, определяющие границы самой устойчивости.

Внутренняя устойчивость организации – это такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры имущества, производства и реализации продукции, при которых обеспечивается стабильно высокий результат функционирования организации.

Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в которой осуществляется деятельность организации, состоянием финансовых ресурсов.

Для уточнения уровня финансовой устойчивости определяются показатели ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность означает безусловную платежеспособность организации и предполагает постоянное равенство между активами и обязательствами одновременно по:

- общей сумме;
- срокам погашения обязательств.

Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости и показывает способность полностью и своевременно выполнять свои платежные обязательства.

Ликвидность оценивается в абсолютном и относительном выражении.

Абсолютные показатели получаются путем сравнения статей актива и пассива баланса. Например, сравнивают наиболее ликвидные активы (А1) с наиболее срочными обязательствами (П1); быстро-реализуемые активы (А2) с краткосрочными пассивами (П2); медленно реализуемые активы (А3) с долгосрочными пассивами (П3); труднореализуемые активы (А4) с постоянными пассивами (П4).

Баланс считается ликвидным при следующих условиях:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 > П3; A4 \leq П4.$$

Невыполнение одного неравенства означает нарушение ликвидности баланса.

Относительные финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности характеризуют следующее:

а) коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{а.л}$ ):

$$K_{а.л} = \frac{ДС + ЦБ}{КЗ + КК},$$

где ДС, ЦБ – остатки денежных средств, краткосрочных финансовых вложений;  
КЗ, КК – кредиторская задолженность и краткосрочные кредиты.

$$K_{а.л} \geq 0,2$$

б) коэффициент критической ликвидности ( $K_{к.л}$ ):

$$K_{к.л} = \frac{ДС + ЦБ + ДЗ_{кр}}{КЗ + КК},$$

где ДЗ<sub>кр</sub> – краткосрочная дебиторская задолженность.

$$K_{к.л} \geq 0,8$$

в) коэффициент текущей ликвидности ( $K_{т.л}$ ):

$$K_{т.л} = \frac{ОА - НДС - ДЗ_{д}}{КЗ + КК},$$

где НДС – налог на добавленную стоимость;

ДЗ<sub>д</sub> – долгосрочная дебиторская задолженность.

$$K_{т.л} = 2$$

г) коэффициент общей платежеспособности ( $K_{о.п}$ ):

$$K_{о.п} = \frac{\text{Активы}}{\text{Обязательства}} = \frac{ВА + ОА}{ДО + КО + ЦФ + ДБП - РПП},$$

где ВА, ОА – внеоборотные и оборотные активы;

ДО, КО – долгосрочные и краткосрочные обязательства;

ЦФ – целевое финансирование;

ДБП – доходы будущих периодов;

РПП – резервы предстоящих платежей.

д) коэффициент оперативной платежеспособности ( $K_{оп.п}$ ):

$$K_{оп.п} = \frac{ДС_{р.ск}}{КО_{дата}}$$

где ДС<sub>р.ск</sub> – сумма денежных средств на расчетном счете и в кассе на определенную дату;

КО<sub>дата</sub> – сумма срочных обязательств (платежей) на эту дату.

Оценка финансовой устойчивости организации включает комплекс показателей:

- 1) соблюдение минимальных условий финансовой устойчивости;
- 2) абсолютные показатели финансовой устойчивости;
- 3) относительные показатели финансовой устойчивости.

1. Минимальные условия соблюдения финансовой устойчивости должны удовлетворять следующим соотношениям:

- Оборотные активы  $\leq$  (Собственный капитал  $\times$  2) – Внеоборотные активы;
- Внеоборотные активы  $<$  Капитал и резервы;
- Оборотные активы  $>$  Долгосрочные и краткосрочные обязательства.

2. Абсолютные показатели финансовой устойчивости по балансу организации – это:

а) излишек или недостаток собственных оборотных средств (оборотного капитала):

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З},$$

где  $\Delta \text{СОС}$  – излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств;

$\text{СОС}$  – собственные оборотные средства;

$\text{З}$  – запасы и затраты;

б) излишек или недостаток собственных заемных источников финансирования запасов и затрат:

$$\Delta \text{СД} = \text{СД} - \text{З},$$

где  $\Delta \text{СД}$  – излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов;

$\text{СД}$  – собственные и долгосрочные заемные источники;

в) излишек или недостаток общей величины источников финансирования запасов:

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З},$$

где  $\Delta \text{ОИ}$  – излишек (+) или недостаток (–) общей величины источников формирования запасов;

$\text{ОИ}$  – общие источники формирования запаса.

На основании этих показателей определяется тип финансовой устойчивости, при соблюдении следующих соотношений:

а) абсолютная устойчивость, если:

$$\text{З} < \text{СОС} + \text{КК}_{\text{т.м}},$$

где  $\text{КК}_{\text{т.м}}$  – кредиты банков под товарно-материальные ценности;

б) нормальная устойчивость, если:

$$\text{З} = \text{СОС} + \text{КК}_{\text{т.м}};$$

в) неустойчивое финансовое состояние, если:

$$\text{З} = \text{СОС} + \text{КК}_{\text{т.м}} + \text{ИОФИ},$$

где  $\text{ИОФИ}$  – источники, ослабляющие финансовую напряженность (резервные фонды, свободные денежные средства, привлеченные средства);

г) кризисное финансовое состояние, если:

$$\text{З} > \text{СОС} + \text{КК}_{\text{т.м}} + \text{ИОФН}.$$

3. Относительные показатели финансовой устойчивости:

а) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами:

$$\text{К}_{\text{об.сос}} = \text{СОС} / \text{ОА},$$

где  $\text{СОС}$  – капитал и резервы – внеоборотные активы;

$\text{ОА}$  – оборотные активы.

$$\text{К}_{\text{об.сос}} \geq 0,1$$

б) коэффициент обеспеченности товарно-материальных запасов собственными оборотными средствами:

$$\text{К}_{\text{омз}} = \text{СОС} / \text{З}.$$

$$\text{К}_{\text{омз}} \geq 0,5-0,8$$

в) коэффициент маневренности собственного капитала:

$$\text{К}_{\text{м}} = \text{СОС} / \text{СК},$$

где  $\text{СК}$  – собственный капитал и резервы.

$$\text{К}_{\text{м}} = 0,5$$

г) коэффициент автономии:

$$\text{К}_{\text{а}} = \text{СК} / \text{ВБ},$$

где  $\text{ВБ}$  – валюта баланса.

$$\text{К}_{\text{а}} \geq 0,5$$

д) коэффициент финансовой зависимости:

$$\text{К}_{\text{з}} = \text{ЗК} / \text{ВБ},$$

где  $\text{ЗК}$  – заемный капитал.

$$\text{К}_{\text{з}} \geq 0,5$$

е) коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага):

$$K_{ф.р} = ЗК / СК,$$

где  $K_{ф.р} = 1$ .

### Проблемы оценки финансового состояния и установления банкротства

Комплексные рейтинговые оценки финансового состояния предлагают рассчитывать систему показателей, затем эти показатели классифицировать, вводить оценочные баллы. Для рейтинга А.Д. Шеремет предложил четыре группы показателей:

- прибыльность производственной деятельности;
- оценка эффективности управления;
- оценка деловой активности;
- оценка ликвидности и финансовой устойчивости.

В.Г. Белолипский предложил другую группировку показателей:

- оценка платежеспособности;
- оценка финансовой независимости;
- доходность и рентабельность деятельности;
- динамика объема продаж.

Итоговый показатель рейтинговой оценки рассчитывается путем сравнения каждого показателя с нормативным (средним, эталонным). Последовательность расчетов начинается с расчета нормативных, эталонных показателей по группе предприятий (одноименных, близких по виду продукции, объему, производству). Затем рассчитываются показатели по анализируемому предприятию и выводится тенденция. При оценке необходимо учитывать инфляцию. Существуют методы учета изменения цен:

- оценка объектов учета в ценах одинаковой покупательной способности (здесь капитал рассматривается как денежные средства, вложенные в предприятие, как пассив);
- переоценка объектов учета в текущую стоимость (здесь капиталу дается имущественная оценка по активу баланса). Суть этого метода – в перерасчете всех статей отчетности исходя из продажных цен, текущей переоценки активов баланса.

По первому методу все данные корректируются с помощью общего индекса цен, чем достигается упорядоченность всех статей баланса, и все затраты выражаются в сопоставимых ценах. По второму методу каждый вид перерассчитывается по своему индексу.

Существует также метод учета инфляции по изменению курса валют.

Экономистом Э. Альтманом предлагается оценивать возможность наступления банкротства. Рассчитывается коэффициент  $Z_{счет}$ :

$$Z_{счет} = 1,2ОК \times A + 1,4НП \times A + 3,3ДОД \times A + 0,6РСА \times A + ОРП / A,$$

где  $A$  – все активы;

ОК – оборотный капитал;

НП – нераспределенная прибыль;

ДОД – доход от основной деятельности;

РСА – рыночная стоимость акций;

ОРП – объем реализованной продукции.

В зависимости от значения  $Z_{счет}$  дается оценка вероятности банкротства предприятия:

- если значение  $Z_{счет}$  1,8 и менее, то вероятность банкротства очень высокая;
- $Z = 1,8-2,7$  – вероятность высокая;
- $Z = 2,7-2,9$  – вероятность возможная;
- $Z = 2,9$  и более – вероятность низкая.

Углубленное исследование проводится на основе построения *баланса неплатежеспособности*.

1. Общая сумма неплатежей:

- просроченная задолженность по ссудам банка;
- просроченная задолженность по расчетным документам поставщиков;
- недоимки в бюджет;
- прочие платежи.

2. Причина неплатежей:

- недостаток собственных оборотных средств;
- сверхплановые запасы товарно-материальных ценностей;

- товары отгруженные, но не оплаченные в срок;
- товары на ответственном хранении у покупателей;
- иммобилизация оборотных средств в капитальное строительство.

### 3. Источники, ослабляющие финансовую напряженность:

- временно свободные собственные средства (спецфонды);
- привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской);
- кредиты банка на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства.

Методы анализа и диагностики несостоятельности организации основаны на последовательной оценке влияния внутренних и внешних факторов, определяющей глубину финансового кризиса, выбор и перспективность применения методов финансового оздоровления организации. Целевая оценка восстановления платежеспособности должна ответить на вопросы:

- Имеет ли организация ресурсы для погашения текущих обязательств?
- Способна ли организация удовлетворить всех кредиторов в установленные сроки?
- Носит ли неплатежеспособность временный характер или является индикатором финансового кризиса?

Оценка проводится в соответствии с методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния ФСФО от 21.01.2001 г.

Банкротом организацию может признать только арбитражный суд, если ее обязательства превышают стоимость ее имущества, если у организации неудовлетворительная структура баланса, не исполняются обязательства более трех месяцев существования задолженности.

Неплатежеспособность организации является только внешним признаком несостоятельности, дающим право кредитору и должнику подать заявление в арбитражный суд. Суд либо принимает дело к производству, либо отклоняет.

### ***Контрольные вопросы***

1. Понятие финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности.
2. Управление финансовыми результатами деятельности, проблемы и пути их решения.
3. Необходимость оценки «качества» прибыли для прогноза финансовой устойчивости и активности организации.
4. Система показателей рентабельности, их применение в управлении финансами.
5. Необходимость расчета и методики учета инфляционной составляющей для оценки финансовых результатов деятельности организации.
6. Факторы, влияющие на показатели рентабельности.
7. Модели Дюпона, используемые для оценки факторов эффективности и деловой активности организации.

### ***Литература***

*Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2001.

## Раздел 5

# ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

### Тема 5.1. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

#### Сущность, роль и методы финансового планирования в организациях

Планирование представляет собой процесс разработки, согласования и доведения до исполнителей обоснованных заданий в виде плановых показателей. Состав показателей, степень их разработанности зависят от планового периода, от степени разработанности заданий, от структуры плана предприятий.

Специфика финансового планирования обусловлена товарно-денежными отношениями организаций, их стоимостными категориями, состоянием денежного обращения в стране, курсом рубля и инфляцией. Предметом финансового планирования являются финансовые ресурсы организации, объектом – финансовая деятельность организации.

Целью финансового планирования является определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов, расчет финансовых показателей деятельности, а также выработка совместных действий для обеспечения прибыльности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Оно решает внешние и внутренние задачи.

Внешние – это определение финансовых взаимоотношений организации с бюджетом, банками, с другими организациями, гарантия выполнения обязательств перед ними.

Внутренние – это обеспечение организации финансовыми ресурсами и резервами, необходимыми для ее производственно-хозяйственного и социального развития, для материального стимулирования повышения эффективности производства.

Отсюда финансовый план организации следует рассматривать, с одной стороны, как прогноз финансовых показателей, с другой – как определение ее текущих доходов и расходов.

Сейчас эти планы не являются директивными. Они должны быть индикативными, определяющими целевые программы развития организаций или объединений.

Из плана по издержкам производства в финансовом плане учитываются затраты на реализуемую продукцию. Из плана по капитальным вложениям и техническому развитию организации берутся необходимые данные по инвестиционной деятельности.

В период составления плана возможно занижение потребностей в финансовых ресурсах и изменений в финансовом состоянии организации, в связи с чем необходимо предусмотреть финансовые резервы. Для этого важно определить центры доходов и расходов организации. Центр доходов – это то ее подразделение, которое приносит максимальную прибыль и отвечает за максимизацию расходов. Центр расходов – это подразделение, где устанавливаются нормативы расходов в пределах смет бюджетов. Поэтому структура планов организации разных форм собственности различна.

У государственных унитарных, казенных предприятий – это планы экономического и социального развития, представляющие развернутую программу производства продукции, затрат, научно-технического развития, поступлений денежных средств, доходов и расходов.

У коммерческих организаций – это бизнес-планы, которые не имеют жесткой структуры, но имеют обязательные разделы, в которых даются перспективы развития прибыльности, конкурентной способности продукции, рынков сбыта, цен, финансовых ресурсов и т.д.

Объектом финансового планирования организаций всех форм собственности является финансовая деятельность организаций, а предметом планирования – финансовые ресурсы в виде денежных средств, направляемых на финансирование долгосрочных вложений и затрат краткосрочного характера.

Методами разработки плановых финансовых показателей организаций могут быть:

- методы экстраполяции;
- расчетно-аналитические;
- нормативно-расчетные;
- оптимизации плановых решений;
- математического моделирования;
- основанные на нулевом базисе;
- балансовые (или количественных отношений);
- целевых программ.

При формировании методов и сроков планирования определяют:

- объекты, в отношении которых будут составляться планы;
- факторы и их ранжирование по объектам и разделам плана, которые необходимо анализировать и учитывать в плане;
- исходные положения, которые приняты в Уставе по учетной политике организации;
- способы расчета показателей и их допущения;
- разделы плана и их оформление.

На выбор вариантов планирования обычно влияют:

- правовой и организационно-экономический статус организации (частный, государственный), организационно-правовая форма (АО, ООТ, полное товарищество);
- отрасль и вид деятельности;
- размеры предприятия и объем продукции, услуг;
- особенности производственной (технологической) структуры, коммерческой, финансовой, управленческой деятельности;
- текущие и долгосрочные цели предпринимательства;
- кадровое обеспечение;
- хозяйственная ситуация.

Требования, которые необходимо выполнять при планировании:

- полнота отражения всех факторов производственно-хозяйственной, финансовой, инвестиционной деятельности;
- учет скрытых резервов;
- рациональность использования ресурсов.

Процесс планирования должен быть учтен с точки зрения:

- методической – через способы оценки имущества, начисления амортизации, планирования показателей;
- технической – через взаимодействие отделов и исполнителей в процессе составления плана.

### **Последовательность разработки финансового плана**

Процесс составления финансового плана организации можно разбить на три этапа:

- анализ информации для составления плана;
- выработка и оценка целей планирования, предпосылок для реализации этих целей, оценка рисков и возможности их избежать;
- непосредственная разработка финансового плана в виде расчета и согласования показателей, мероприятий, обеспечивающих их выполнение.

Планирование всегда базируется на анализе данных за прошедшие годы работы предприятия, на анализе отрасли, где работает организация, рынков сбыта, где реализует свою продукцию и т.п. Поэтому первым этапом является сбор и обработка необходимой информации за предыдущие годы и прогнозов на будущее в сфере деятельности организации.

Аналитические данные обычно обобщаются в таблицы, где можно сгруппировать тенденции, особенности в развитии отрасли, рынков сбыта, инвестиций, показателей работы организации. В результате проведенного анализа выявляются возможные альтернативы, проводится их оценка.

На втором этапе планирования определяются основные цели, концепции и стратегия финансовой деятельности. Это реализуется через прогнозирование и выработку долговременных задач развития организации, факторов повышения доходности с учетом возможных изменений внутри организации и на рынке, с учетом степени рисков.

На третьем этапе планирования делаются расчеты показателей: объемов выручки от продажи продукции, прибыли, показателей прибыли и рентабельности, актива и пассива баланса, движения денежных ресурсов организации.

В основе финансового плана лежат балансы доходов и расходов, поэтому на данном этапе решается задача сбалансировать их.

При составлении финансовых планов организации должны выполняться следующие правила:

1. Правило сбалансированности по объему и срокам финансовых потребностей и источников покрытия этих потребностей.
2. Обеспечение платежеспособности организации в любое время.
3. Обеспечение рентабельности продукции, производства, инвестиций.
4. Обязательное приспособление к конкретным рынкам (товаров, рабочей силы, финансов).
5. Выявление и предупреждение финансовых рисков, их страхование.

## Разделы и показатели плана государственного предприятия и учреждения

Традиционный годовой баланс доходов и расходов государственного, унитарного предприятия состоит из четырех разделов:

- I. Доходы и поступления средств;
- II. Расходы и отчисления средств;
- III. Кредитные взаимоотношения;
- IV. Взаимоотношения с бюджетом.

В первый раздел включаются чистые доходы (прибыль) организации от всех видов деятельности. Итогом этого раздела является сумма всей прибыли (или убытка).

Второй раздел «Расходы и отчисления» отражает использование финансовых ресурсов на расширение производства, экономическое стимулирование лучших результатов деятельности, операционные и другие расходы. Поскольку денежные расходы, связанные с производством и реализацией продукции, не требуют дополнительного привлечения финансовых ресурсов сверх авансированных ранее, они в этот раздел финансового плана не включаются.

В итоге сравниваются доходы и поступления с расходами и отчислениями и выводится разница (+, -) в виде превышения доходов над расходами, или наоборот, и принимается решение по установлению баланса между ними.

Третий раздел финансового плана определяет кредитные взаимоотношения предприятия. В доходной части этого раздела планируются поступления:

- долгосрочных кредитов банков на капитальные вложения по строительству, расширению, реконструкции и техническому перевооружению объектов производственного и непромышленного назначения;
- долгосрочных кредитов на приобретение машин, оборудования, имущества предприятия;
- долгосрочных кредитов на осуществление природоохранных мероприятий, на создание новой научно-технической продукции;
- краткосрочных кредитов под производственные запасы оборотных средств.

В расходной части этого раздела планируется:

- погашение долгосрочных кредитов банков на капитальные вложения;
- погашение краткосрочных кредитов,
- уплата процентов за пользование кредитами.

Основой для составления этого раздела плана являются кредитные договоры. В них, как правило, предусматриваются:

- суммы выдаваемых ссуд;
- сроки и порядок их использования и погашения;
- процентные ставки и другие выплаты в кредит;
- формы обеспечения обязательств;
- перечень документов, предоставляемых банку.

Четвертый раздел «Взаимоотношения с бюджетом» составляется по аналогии с предыдущим в виде доходной и расходной частей. Специфика этого раздела состоит в том, что вместе с третьим разделом он является балансирующим, так как превышение платежей в бюджет и внебюджетные фонды над полученными ассигнованиями должно точно соответствовать разнице между доходами (раздел I) и расходами (раздел II), с учетом сальдо кредитных взаимоотношений (раздел III).

К этому разделу прилагается справка по исчислению налогов и льгот по налогообложению.

В доходной части четвертого раздела даются поступления средств на финансирование целевых мероприятий.

Расходная состоит из перечня платежей в бюджет:

- налога на добавленную стоимость;
- акцизов;
- налога с прибыли;
- отчислений в специальные фонды;
- взносов в бюджет и внебюджетные фонды, относимых на себестоимость продукции.

Используются другие варианты структуры баланса дохода и расходов предприятия:

- например, два раздела:
  - I. Доходы и поступления средств;
  - II. Расходы и отчисления средств;



- три раздела:
  - I. Доходы и поступления средств;
  - II. Расходы и отчисления средств;
  - III. Взаимоотношение с бюджетом.

### **Разделы и показатели бизнес-плана и финансового плана организации, занимающейся предпринимательской деятельностью**

Бизнес-планы используются для разработки концепции развития организаций с точки зрения маркетинга, производства и финансов. С их помощью привлекаются денежные средства и оцениваются результаты деятельности. Поэтому они представляют собой итоговый документ, небольшой по объему, показывающий стратегию и тактику развития организации на текущий год или на перспективу. В экономической литературе нет единой методики составления бизнес-планов, однако есть общие подходы по содержанию этих планов.

Варианты структуры бизнес-планов следующие:

*I. Для новой организации, когда нужно добиться инвестиций и обосновать их возвратность, бизнес-планы составляются по таким разделам:*

1. Краткое обобщение предложения по созданию организации.
2. Оценка капитальных затрат.
3. Предложения по финансированию проекта.
4. Прогноз постоянного оборотного капитала при полной производственной мощности.
5. Схема погашения долга.
6. Допущения, принятые для финансового планирования.
7. Прогнозируемые доходы.
8. Прогнозируемый поток денежных средств.
9. Прогнозируемый приток средств.
10. Финансовые показатели.
11. Сравнение прогнозируемых финансовых показателей за ряд лет.

*II. Типовой план финансового оздоровления неплатежеспособной организации включает следующие разделы:*

1. Общая характеристика организации.
2. Краткие сведения по плану финансового оздоровления:
  - срок реализации плана;
  - сумма необходимых финансовых ресурсов;
  - срок погашения государственной финансовой помощи;
  - финансовые результаты реализации плана.
3. Анализ финансового состояния организации.
4. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержки эффективной хозяйственной деятельности.
5. Рынок и конкуренция.
6. Деятельность в сфере маркетинга организации.
7. План производства.
8. Финансовый план.

*III. Для действующей организации рекомендуются такие разделы бизнес-плана:*

1. Введение или резюме.
2. Анализ и общая характеристика организации и отрасли, в которой оно работает.
3. Описание продукции, ее качества, технологии, лицензии и т.п.
4. Описание рынков сбыта (покупатели, конкуренты, доля на рынке своей продукции).
5. Маркетинг (ценовая торговая политика, реклама и т.п.).
6. План по развитию выпуска продукции, ее совершенствованию, оценка риска.
7. План по производству продукции, производственным мощностям, трудовым и материальным ресурсам.
8. План по управлению организацией (владелец предприятия, количество персонала, подготовка кадров).
9. Организационный план, в котором координируются работы по выполнению бизнес-плана.
10. Потребности в финансировании (расчет фондов, предполагаемые варианты сделок, инвесторы).

11. Основные показатели финансового плана, оценка степени риска (выручка от реализации продукции, прибыль, себестоимость, общая стоимость предприятия и др.).

12. Подробный финансовый план в виде:

- бюджета продаж;
- бюджета доходов и расходов;
- плана денежных поступлений и платежей;
- балансового плана организации (агрегированного бухгалтерского баланса);
- расчета безубыточности и финансовой устойчивости организации.

13. Приложения: в виде расчета отдельных показателей и сведений.

Финансовый план – важнейший элемент бизнес-планов, составляемых как для обоснования конкретных инвестиционных проектов и программ, так и для управления стратегической и текущей финансовой деятельностью.

*«Бюджет доходов и расходов» состоит из двух разделов «Доходы и поступления», «Расходы и отчисления».* Этот раздел включает общий объем финансовых ресурсов организации и их использование за определенный период времени, можно отдельно выделить платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

В состав доходов и поступлений включаются прежде всего доходы, получаемые от обычной, операционной деятельности, внереализационных доходов, а в расход – все расходы организации и платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

К финансовому плану прилагаются расчеты: валового дохода, амортизационных отчислений, мобилизации внутренних ресурсов в капитальном строительстве, необходимого прироста оборотных средств, получения ссуд в банке и величины средств, направляемых на уплату процентов за кредит, по налоговым отчислениям и т.д.

Для проверки правильности взаимосвязки отдельных статей финансового плана между собой и соблюдения использования отдельных видов доходов и поступлений по целевому назначению в практике финансового планирования прибегают к составлению специальной проверочной таблицы – шахматному балансу. Этот документ позволяет определить источник доходов и их распределение на покрытие предстоящих расходов, сбалансировать финансовый план в целом и по отдельным разделам, установить правильность финансовых взаимоотношений с федеральным бюджетом, банками и с вышестоящими организациями, а также полноту собственных денежных ресурсов предприятия, направляемых на производственное, научно-техническое и социальное развитие.

**Второй раздел финансового плана «План денежных поступлений и платежей»** составляется по конкретным датам времени движения денег. Он является основным разделом финансового плана, так как здесь проектируется поток реальных денежных средств с учетом реальных поступлений и расходований средств в течение планируемого периода:

Чистый денежный поток организации = Прибыль от реализации – Налоги + Внереализационные доходы – Внереализационные расходы + Амортизационные отчисления – Капитальные вложения.

План денежных поступлений и платежей разрабатывается как система денежных потоков, включающая сроки поступлений и платежей денежных средств, размеры денежных средств к использованию на конкретный день (месяц, декаду).

Главными задачами при расчете денежных потоков организации являются:

- определение минимально необходимой потребности в денежных средствах для осуществления текущей деятельности, в том числе по основным видам текущих хозяйственных операций;
- выявление диапазона колебаний остатка денежных средств по отдельным периодам времени;
- корректировка потока платежей с целью уменьшения потребности в денежных активах.

Можно использовать несколько вариантов при расчете денежных потоков:

- 1) обращая внимание на успех или неудачу предприятия в получении денежных средств в результате производственно-хозяйственной деятельности, инвестиционной и финансовой;
- 2) выявляя причины, вызвавшие увеличение (+) или снижение (–) денежного потока;
- 3) определяя колебания полученных и истраченных средств от периода к периоду.

Данные подходы позволяют детально рассмотреть величину и время максимального денежного притока и оттока, спрогнозировать сумму дополнительного финансирования, проверить чувствительность бюджета.

Принципиально план денежных поступлений и выплат представляет схему движения денежных потоков по срокам:

- денежные средства, поступающие в течение планируемого периода;
- денежные средства, потраченные в течение периода (расходы и платежи);
- разница между поступлениями и выплатами;
- денежные средства на начало и конец периода;
- дефицит или избыток денежных средств.

Рекомендуются два метода составления плана денежных поступлений и платежей:

- прямого счета (кассовый);
- косвенный (кумулятивный).

Схемы расчета денежных потоков предприятия делаются по отдельным видам деятельности:

- производственно-хозяйственной;
- инвестиционной;
- финансовой.

Для планирования денежного потока необходимо сделать анализ дебиторской задолженности, определить маловероятную к взысканию и нереальную задолженность, сроки возврата задолженности.

С учетом этих данных можно спланировать поступление денежных средств:

$$\text{Сумма поступлений} = \text{Сумма реализации продукции} + \text{Дебиторская задолженность на начало периода} - \text{Дебиторская задолженность на конец периода} .$$

Прогнозирование денежных поступлений от других видов деятельности предприятия более затруднено, поэтому здесь расчеты ведутся исходя из договоров.

Расходование денежных средств на плановый период:

$$\text{Сумма финансовых платежей} = \text{Начальный остаток денежных средств} + \text{Финансовые обязательства} - \text{Конечный остаток} .$$

Составление оперативного платежного календаря необходимо для обеспечения синхронности поступления и расходования средств, их наличия на расчетном счете, финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия.

Если в целом план денежных поступлений и выплат сбалансирован, то для оперативного управления составляют бюджеты различных структурных подразделений, бюджеты по отдельным видам деятельности и платежные календари. Оперативные бюджеты тесно связаны с организационной структурой организации – с центрами ответственности. С помощью оперативных бюджетов и платежных календарей в дальнейшем контролируются расходы по сметам затрат на производство, по капитальному строительству, по финансовой деятельности.

В платежных календарях остатки денежных средств на конец периода должны соответствовать аналогичным показателям в плане денежных поступлений и выплат, поэтому в платежном календаре показываются переходящие остатки на банковских счетах.

При составлении платежного календаря и кассового плана финансовая служба взаимодействует с бухгалтерией, которая обеспечивает информацией по состоянию дебиторской и кредиторской задолженности, об уплате налогов, о ссудах, расчетах с поставщиками и т.п.

**Третий раздел «Балансовый план организации».** Балансовый план детализирует использование и вложение финансовых ресурсов, отражает структуру и материально-вещественный состав имущества учредителей в уставном капитале предприятия на начало и конец периода.

Балансовый план показывает потенциал организации, поэтому рекомендуется с него начинать составление финансового плана новой организации, когда необходимо в первую очередь знать величину инвестиций, размер капитальных вложений и уставного капитала.

Балансовый план составляется в виде баланса организации на начало и конец планируемого периода. Он состоит из двух частей: в первой показываются активы, во второй – пассивы организации.

Плановый агрегированный бухгалтерский баланс организации может не совпадать с формой бухгалтерского отчетного баланса, так как он преследует цель оптимизировать показатели балансового плана.

Необходимо скоординировать прирост активов и обязательств организации. Это можно сделать несколькими методами:

- 1) методом процента от продаж продукции, работ, услуг;
- 2) методом пропорционального оценивания дополнительной потребности в источниках финансирования и в имуществе организации или, наоборот, снижения имущества;
- 3) сметным методом составления баланса, основанном на заранее рассчитанном плане поступлений и выплат денежных средств, когда уже сделаны предварительные расчеты и из них можно взять данные для определения статей актива и пассива баланса. Есть два подхода к составлению смет. Первый – разработка сметы с нуля. Второй – планирование от достигнутого;
- 4) статистическими и экономико-математическими методами, когда производится адаптация статистических данных к конкретной цели организации.

При всех этих методах решаются такие вопросы, как:

- определение достаточности средств, инвестированных в активы организации;
- определение оптимальной пропорции между краткосрочными и долгосрочными обязательствами;
- определение оптимальной величины дебиторской и кредиторской задолженности и т.п.

**Четвертый раздел финансового плана «Расчет безубыточности и финансовой устойчивости организации».** Расчеты делаются, начиная с точки критического объема реализации, при котором выручка от реализации равна совокупным затратам на производство и реализацию продукции, а прибыль равна нулю.

Затем в заданном диапазоне объема затрат, выручки от реализации оцениваются доходы различных уровней объема производства (от минимального до максимального размера).

Эти расчеты составляют основу для гибкого планирования бюджетных смет, прогнозирования безубыточности и финансовой устойчивости организации, принятия решения о размерах прибыли, запасах финансовой прочности.

Исходным моментом для составления финансовых планов и смет является определение суммы выручки от реализации продукции и доли в ней постоянных и переменных издержек производства. Сумма выручки просчитывается на тот период времени, когда можно предсказать объемы спроса на конкретную продукцию, когда известны покупатели. Затем нужно знать ситуацию по периодам времени, когда будут меняться те или иные расходы.

Теоретической базой оптимизации прибыли и выручки от реализации является формирование маржинального дохода в системе «Директ-костинг», которую называют системой управления издержками производства.

Методы прогноза продаж следующие:

- оценка экспертов на основе экономической ситуации на рынке продаж;
- анализ, оценка и экстраполяция временных рядов продаж товаров на основе анализа тенденций, цикличности, сезонности;
- построение эконометрических моделей на основе отраслевых и макроэкономических сведений.

Реализуется финансовый план в текущей деятельности организации в общей системе бюджетирования. Бюджет организации представляет собой систему взаимосвязанных бюджетов в виде операционных, финансовых и специальных. Расчет каждого бюджета производится в определенных форматах с целью обеспечения сбалансированности бюджетов, контроля за их выполнением и для анализа фактических отклонений от плановых показателей.

Система бюджетов используется как средство управления деятельностью организации, оценки реального состояния дел, сравнения его с целями и задачами, сформулированными в плане.

## **Тема 5.2. ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ В НЕТИПОВЫХ СИТУАЦИЯХ**

### **Финансовая оценка и планирование показателей в условиях инфляции**

Инфляция – это процесс повышения общего уровня цен в экономике, сопровождающийся снижением покупательной способности денег, обесценением национальной валюты. Скрытая инфляция проявляется в усилении товарного дефицита, открытая – в продолжительном росте цен. Различают инфляцию спроса и инфляцию издержек. Инфляционные факторы необходимо учитывать при оценке финансовых результатов и финансового состояния организации за отчетный период и при финансовом планировании на будущее. Они усложняют оценку и принятие финансовых решений, так как нужно

обеспечить сопоставимость показателей за несколько периодов времени. В условиях инфляции нельзя использовать в качестве критерия оценки стоимости имущества организации балансовую стоимость активов, так как оценка делается как на новых, так и на старых ценах. Например, начисление амортизации основных средств производится исходя из заниженной первоначальной стоимости, списание потребляемых материальных ресурсов – по средним ценам или ценам первых поступающих партий. Все это не отражает размера инфляции. Под влиянием роста цен величина себестоимости проданной продукции оказывается заниженной в сравнении с текущей стоимостью замещения ресурсов. Сумма прибыли в условиях роста цен становится завышенной. Искажается информация о способности организации к сохранению и наращиванию капитала, что ведет к просчетам при распределении прибыли. При инфляции вуалируются потери от неиспользуемых денежных средств и дебиторской задолженности, нарушается принцип сопоставимости информации бухгалтерской отчетности. Поэтому управленческим решениям свойственна определенная специфика. Если учитывать размеры инфляции, то при расчете эффективности инвестиций необходимо применять модифицированный коэффициент дисконтирования, содержащий поправку на прогнозируемый уровень инфляции.

При финансовом планировании целесообразно придерживаться следующих рекомендаций:

- при прочих равных условиях следует отдавать предпочтение проектам с более коротким сроком реализации;
- не держать излишние денежные средства в наличной форме, на расчетном счете, сократить займы и кредиты;
- необходимо регулярно просчитывать потребность в дополнительных источниках финансирования на основе общего или индивидуального индекса цен;
- следует диверсифицировать инвестиционный портфель;
- учитывать косвенные потери при возникновении дебиторской задолженности, поэтому необходимо осуществлять контроль за ее движением;
- более тщательно работать с отчетностью потенциальных контрагентов, так как там могут быть искажения в сторону увеличения или уменьшения экономического потенциала организации;
- необходимо контролировать и регулировать уровень рентабельности, закладываемый в расчетную цену продукции;
- учитывать возрастающую потребность в дополнительном финансировании с помощью индекса инфляции.

Для установления реальной величины текущего денежного дохода, очищенного от инфляционного влияния, необходимо номинал этого дохода ( $P$ ) разделить на индекс инфляции:

$$P_{\text{с учетом инфл}} = P_{\text{ном}} / J_{\text{инфл}}$$

где

$$J_{\text{инфл}} = \frac{\sum_1^n \Pi_1 \times X_1}{\sum_1^n \Pi_0 \times X_1}$$

или

$$J_{\text{инфл}} = S_{\alpha} / S,$$

где  $S_{\alpha}$  – покупательная способность с учетом инфляции.

Для установления реальной величины будущего денежного дохода нужно:

$$S_{\text{с учетом инфл}} = \sum_1^T \frac{P_t \times (1+r)^t}{J_{\text{инфл.t}}}$$

Индекс инфляции равен:

$$J_{\text{инфл}} = 1 + \alpha,$$

где  $\alpha$  – темп инфляции. Он определяется как:

$$\alpha = \Delta S / P_{\text{ном}},$$

где  $\Delta S = S_{\alpha} - P$  – сумма инфляционной составляющей в доходе.

## Учет фактора риска в управлении финансами организации

Риски в виде упущенной выгоды возникают в связи с неопределенностью принимаемых финансовых решений. Риск – это возможность (угроза) снижения прибыли или получения убытка по сравнению с оптимальными решениями. Финансовые риски – это риски, обусловленные структурой источников капитала организации. Чем выше доля заемного капитала в источниках финансирования, тем выше риск организации. Наиболее подвержены риску два показателя деятельности организации:

- уровень риска доходности финансовых операций;
- угроза банкротства организации.

В то же время риски дают возможность получения сверхприбыли. Например, снижение запасов оборотного капитала может привести к ускорению оборачиваемости оборотного капитала или к срывам в производстве, потере ликвидности, получению убытка.

При управлении финансами необходимо классифицировать и анализировать риски. Риски бывают динамические и статические, чистые и спекулятивные, допустимые, критические, катастрофические, кредитные, процентные, валютные, инфляционные, риски упущенной выгоды, ликвидности, систематические и несистематические, постоянные и временные и т.д.

Риски являются категорией вероятностной, поэтому определяются как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Наиболее распространенными методами оценки рисков являются:

- экономико-статистические;
- расчетно-аналитические;
- анализ целесообразности затрат;
- метод экспертных оценок;
- метод использования аналогов;
- качественный анализ риска.

При анализе рисков следует выявить его источники и причины возникновения. Делается анализ в виде сбора и обработки различной официальной и неофициальной информации. На основе анализа можно спрогнозировать следующее:

- в условиях неопределенности может быть определен единственный вариант решения;
- в условиях неопределенности невозможно оценить вероятность потенциальных результатов, поэтому могут быть варианты: оптимальные, минимальные, максимальные;
- в условиях риска вероятность получения конкретного результата колеблется от нуля до единицы.

Поэтому финансовые решения могут быть в виде отказа от мероприятия, в виде проведения профилактики рисков, диверсификации, регулирования денежных потоков, страхования рисков, создания эффективной системы финансового и правового управления рисками, дублирования финансовых операций, объектов, ресурсов. Целью управления рисками является минимизация связанных с ними финансовых потерь. Фактор риска оценивается по уровню отдельных рисков, как произведение уровня отдельного риска (в стоимостном выражении) на вероятность возникновения этого риска. То есть степень риска измеряется двумя показателями: среднеожидаемым значением, колеблемостью возможного результата. Для этого на практике используют критерии: дисперсию и среднее квадратическое отклонение действительного результата от среднего ожидаемого значения. Все это позволит при принятии финансового решения выделить пять основных параметров риска в деятельности организации: безрисковая, минимального риска, повышенного, критического, недопустимого (катастрофического) риска.

## Особенности финансовых решений в условиях неплатежеспособности и финансовой несостоятельности организации

С понятием неплатежеспособности организации всегда связывают ее несостоятельность. При оценке несостоятельности используют два критерия:

- недостаточность имущества у организации для оплаты задолженности;
- неспособность должника к платежам.

В Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» говорится, что юридическое лицо считается неспособным удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнять обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены. Условием для возбуждения дела о банкротстве является наличие долга не менее 100 тыс. руб. Степень платежеспособности организации по текущим обязательствам определяется как соотношение ее

текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) к среднемесячной выручке. Основными причинами неплатежеспособности являются факторы, влияющие на:

- снижение или недостаточный рост выручки, т.е. отставание от запросов рынка товаров;
- опережающий прирост обязательств в связи с неэффективными долгосрочными и краткосрочными финансовыми вложениями, низкой ликвидностью.

Для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных организаций применялась до 1998 г. система критериев, включающая:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В настоящее время действует другая система критериев, определяемая методическими рекомендациями по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного банкротства. Однако при финансовом анализе обязательно считают и другие финансовые коэффициенты.

Различают три стадии неплатежеспособности: скрытую, финансовую, явную. На первой – наблюдается снижение выручки от продаж, на второй – начинает снижаться прибыль, изменяться структура баланса, на третьей – появляются трудности с организацией денежного потока, нарушается структура баланса, становится неустойчивой.

Для принятия правильных финансовых решений в условиях неустойчивой работы необходимо осуществлять мониторинг финансового состояния организации в соответствии с распоряжением ФСФО РФ от 07.04.2003 г. № 48 и методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния МСФО от 23.01.2001 г. № 16.

Здесь главное – выявление причин потери платежеспособности и источников, ослабляющих финансовую напряженность (временно свободных средств, получения краткосрочных банковских кредитов и т.д.).

Для корректировки ситуации и в целях финансового оздоровления можно воспользоваться методами мультипликативного дискриминантного анализа для формулировки моделей предсказания банкротства, предложенными Альтманом, Таффлером, Гордоном, Спрингетом.

Методы принятия решений зависят от стадии неплатежеспособности. На начальных стадиях кризиса применяемые меры зависят от структуры организации, структуры дебиторской и кредиторской задолженности, запасов. Поэтому решения связаны с оперативными методами восстановления платежеспособности, совершенствованием платежного календаря, регулирования уровня материальных запасов, незавершенного производства готовой продукции, переоформления краткосрочной задолженности в долгосрочную и т.д.

На втором этапе необходимо восстановить финансовую устойчивость, обеспечить финансовое равновесие, т.е. реализовать избыточные активы, погасить долги, снизить затраты на производство и реализацию продукции, улучшить качество и осваивать новую продукцию.

На третьем этапе применяются долгосрочные методы финансового оздоровления, обеспечение устойчивого финансового положения путем создания оптимальной структуры баланса, устойчивой финансовой системы организации к неблагоприятным внешним воздействиям.

При возбуждении дела о банкротстве на основании заявления должника по результатам рассмотрения арбитражным судом к неплатежной организации могут быть применены следующие процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

### ***Контрольные вопросы***

1. Современные методики бизнес- и финансового планирования организации, их возможности, использование в конкретных условиях.
2. Виды планов, взаимосвязь финансовых планов с другими разделами планов.
3. Основные финансовые показатели планов деятельности и развития организаций.
4. Расчеты разделов и показателей финансовых планов действующей коммерческой организации.
5. Расчеты разделов и показателей плана финансового оздоровления неплатежеспособной организации.
6. Использование бюджетирования в финансовом оперативном планировании.
7. Понятие, классификация и прогнозирование предпринимательских рисков при финансовом планировании.
8. Методы оценки рисков и способы снижения рисков.

### ***Литература***

1. Бизнес-план. Планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Финансовый бизнес-план: Учебное пособие / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2000.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Аккредитив (денежный документ)** – обязательство банка (в виде третьей стороны) при определенных условиях выплатить какому-либо лицу определенную сумму денег. Часто используется в качестве гарантии платежей по долговым обязательствам.

**Акцепт** – подтверждение согласия плательщика уплатить в установленный срок выставленный на оплату счет, переводной вексель, удовлетворить другие требования об оплате.

**Акция** – ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем доли в акционерный капитал и дающая право на получение части прибыли в виде дивидендов.

**Акционерный (собственный) капитал** – общая сумма активов за вычетом общей суммы обязательств, или, иными словами, балансовая стоимость обыкновенных акций организации по номиналу плюс дополнительно оплаченный капитал и нераспределенная прибыль.

**Амортизация** – процесс постепенного перенесения стоимости изношенных средств труда на произведенный с их помощью продукт или исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения.

**Амортизационный фонд** – сумма денежных средств, переназначенных для воспроизводства основных средств.

**Анализ безубыточности** – анализ возможных финансовых результатов на базе математической модели.

**Балансовая стоимость актива** – стоимость актива по данным бухгалтерского баланса, т.е. его первоначальная стоимость минус накопленный износ. Если стоимость актива подверглась индексации (переоценке), то его балансовая стоимость представляет собой стоимость после индексации за вычетом износа.

**Банкротство** – неспособность организации своевременно производить выплаты по своим долговым обязательствам, установленная в судебном порядке финансовая несостоятельность организации.

**Будущая стоимость денег** – стоимость инвестированных денежных средств, связанная с наращением их стоимости с учетом определенной ставки процента (этот перевод настоящей стоимости в будущую называют компаундингом).

**Бюджет** – оперативный финансовый план, разрабатываемый на краткосрочный период (до одного года), отражающий поступление и расходование денежных средств.

**Валовая прибыль от производства и реализации продукции** – разность между валовым доходом, полученным в результате продажи товаров и услуг и материальными затратами на их производство (чистый доход организации).

**Валовая продукция** – показатель, характеризующий объем продукции, произведенной в той или иной организации материального производства, в стоимостном выражении. Это может быть завершенная, незавершенная продукция, включая полуфабрикаты, комплектующие изделия.

**Валовый доход** – общий доход организации (в стоимостном выражении) от всех видов производства, хозяйственной деятельности и хозяйственных операций до уплаты из него налоговых платежей.

**Вексель** – ценная бумага, подтверждающая безусловное обязательство должника (векселедателя) уплатить в установленный срок указанную сумму денег владельцу векселя (векселедержателю).

**«Венчурный» капитал** – рискованный капитал, инвестированный в проекты с высоким уровнем риска (в новую научно-техническую продукцию).

**Взаимозачет** – способ безналичных расчетов между предприятиями в виде зачета взаимных требований при поставках товаров или оказании услуг. Схема расчетов по налогам организации с бюджетом, при которой организация освобождается от части налоговых платежей.

**Вмененные издержки** – 1) внутренние издержки, затраты самого предпринимателя, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности. Они составляют часть прибыли, которую мог бы получить предприниматель в счет возмещения собственных затрат (альтернативная стоимость); 2) потери, являющиеся результатом того, что не были использованы инвестиционные альтернативные возможности, ближайшие по своей эффективности к рассматриваемому проекту.

**Внепроизводственные доходы** – доходы организации, не связанные с производством и реализацией основной продукции работ, услуг.

**Внепроизводственные расходы** – потери, затраты организации, не связанные с производством и реализацией продукции, работ, услуг.



**Внутренняя ставка доходности инвестиций** – ставка дисконтирования, которая уравнивает приведенную стоимость будущих денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта и стоимость первоначальных инвестиций.

**Воспроизводственная функция финансов организаций** – обеспечение сбалансированного движения материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе простого и расширенного воспроизводства.

**Воспроизводство** – непрерывно возобновляемый процесс производства, сопровождаемый кругооборотом капитала.

**Восстановительная стоимость основных средств** – сумма затрат в виде амортизационных отчислений, необходимых для восстановления изношенных основных средств, стоимость, исчисленная с учетом действующих цен.

**Государственное регулирование экономики** – воздействие государственных органов на хозяйствующие субъекты, чтобы придать процессам организованный характер, упорядочить их деятельность, обеспечить соблюдение законов.

**График безубыточности** – графическое представление соотношения между совокупными доходами и совокупными издержками для различных уровней производства и продаж, демонстрирующее области получения прибыли и убытков.

**Гудвилл** – нематериальные активы, капитал организации, не поддающийся материальному измерению, например, репутация, маркетинговые приемы, представляющие «цену организации», возникающую при ее продаже по рыночной цене.

**Дебиторская задолженность** – денежные суммы, которые должны организации клиенты, приобретшие у нее в кредит продукцию, работы, услуги. Дебиторская задолженность представляет собой оборотные активы и ее также называют счетами дебиторов (или счетами к получению).

**Денежные средства организаций** – совокупная сумма денежных средств организаций, находящихся в его распоряжении на определенную дату и используемых ими для собственных целей или помещаемые в качестве ресурсов в банки.

**Денежные фонды** – специально выделенные, обособленные части денежных средств, предназначенные для определенных целей, выполняющие определенную функцию.

**Денежный поток** – поступление (положительный денежный поток) и расходование (отрицательный денежный поток) денежных средств в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности организации.

**Диверсификация** – разнообразие форм деятельности, видов продукции, работ, услуг, групп, используемых финансовых инструментов с целью минимизации рисков.

**Дивиденд** – часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами и выплачиваемая им в соответствии с количеством акций, находящихся в их владении.

**Дисконтирование стоимости** – процесс приведения будущей стоимости денег к настоящей их стоимости (к настоящему периоду).

**Добавленная стоимость** – прирост стоимости, создаваемой в организации в процессе производства продукции, выполнения работ, услуг.

**Доходы** – увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества), при реализации продукции, работ и услуг и погашения обязательств, приводящих к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов ее участников.

**Доходы будущих периодов** – авансы, полученные от покупателей до поставки продукции.

**Затраты приведенные** – оценочный показатель сравнительной экономической эффективности, инвестиционных проектов, минимум которого является критерием выбора лучшего варианта из нескольких альтернативных.

**Затраты (текущие)** – совокупность произведенных выплат в наличной и безналичной формах в связи с производством продукции, оказанием услуг, выполнением работ и их реализацией, или уменьшение денежных средств или иного имущества, или увеличение долга (обязательств), связанных с возникновением издержек.

**Издержки** – выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов в процессе производства и реализации продукции, работ, услуг.

**Издержки переменные** – затраты, непосредственно связанные с производством и реализацией продукции, объем которых меняется при изменении объема производства продукции.

**Издержки постоянные** – издержки, не зависящие от объема производства, например, отопление, затраты на содержание зданий.

**Издержки предельные** – издержки производства и реализации продукции, необходимые для дополнительного ее производства на одну единицу.

**Инвестиции** – долгосрочные вложения капитала в виде денежных средств, ценных бумаг, технологий, имущества, имущественных прав и интеллектуальной собственности, кредитных ресурсов с целью получения дохода или положительного социального эффекта.

**Индекс цен** – показатель динамики изменения цен на продукцию, дающий представление о том, насколько в среднем изменился уровень цен за определенный период.

**Инкассо** – вид банковской операции по передаче денежных средств от одних клиентов другим, от плательщиков покупателям.

**Инфляция** – процесс постоянного превышения темпов роста денежной массы над товарной, процесс обеспечения национальной валюты.

**Капитал организации** – общая стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, авансированных в формирование активов.

**Капитализация** – перевод вновь сформированных доходов в капитал.

**Капиталовложение** – совокупность экономических ресурсов, направляемых на производство основных фондов организации.

**Капитальный ремонт** – воспроизводство основных фондов путем крупного ремонта, при котором полностью заменяются изношенные узлы, части зданий, сооружений.

**Качество доходов (прибыли)** – обобщенная характеристика источников роста доходов (прибыли) организации, высокая доля интенсивных факторов в росте доходов (прибыли).

**Коэффициент текущей ликвидности** – отношение суммы текущих активов к сумме краткосрочных обязательств. Показывает способность организации покрывать краткосрочные обязательства за счет текущих активов.

**Коэффициенты ликвидности** – коэффициенты, измеряющие способность организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам.

**Коэффициенты оценки платежеспособности** – система показателей, характеризующих способность организации своевременно расплачиваться по своим финансовым обязательствам.

**Кредитный договор** – юридическое соглашение, в котором указываются условия предоставления кредита и обязательства заемщика.

**Кредиторская задолженность (текущие обязательства организации)** – денежные средства, которые организация должна своим партнерам по коммерческим расчетам.

**Кредитоспособность** – наличие у заемщика возможностей, предпосылок получить кредит и возратить его в срок.

**Лизинг** – долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором.

**Ликвидационная стоимость** – денежная сумма, которую можно получить в случае разрозненной продажи какого-либо актива или группы активов (при ликвидации организации, как имущественного комплекса).

**Ликвидация** – продажа активов организации: либо добровольная, либо в результате банкротства, прекращение хозяйственной деятельности.

**Ликвидность** – способность актива конвертироваться в денежные средства без значительной потери в цене.

**Маржинальная прибыль** – разность между суммой выручки от продаж и суммой переменных издержек.

**Метод ФИФО** – метод оценки и отражения в учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей, основанный на использовании первой цены их приобретения (первые поступили – первыми списали).

**Механизм финансового менеджмента** – система основных элементов, регулирующих процесс управления финансовой деятельностью организации.

**Модель Альтмана** – алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства организации, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое состояние.

**Модель Баумоля** – алгоритм, позволяющий оптимизировать размер среднего остатка денежных средств организации с учетом ее денежного оборота.

**Модель Дюнона** – алгоритм, который позволяет анализировать коэффициент рентабельности капитала по многочисленным факторам финансовой деятельности организации.

**Модель финансового равновесия** – алгоритм, позволяющий балансировать положительный и отрицательный потоки финансовых ресурсов и обеспечивать финансовое равновесие организации.

**Налоговое планирование** – определение плановых сумм налоговых платежей организации в предстоящем периоде.

**Норма амортизации** – процент от стоимости основных средств, с помощью которой ежегодно часть стоимости включается в себестоимость производственной продукции, работ, услуг.

**Норматив оборотных средств** – расчетная величина суммы оборотных средств, необходимых для создания или поддержания остатков товарно-материальных запасов, обеспечивающих непрерывную производственно-хозяйственную деятельность организации.

**Облигация** – долгосрочная долговая ценная бумага, выпускаемая корпорацией или государством.

**Оборот денежных средств (операционный цикл)** – продолжительность промежутка времени между фактической оплатой закупок сырья и материалов, необходимых организации и получением денежных средств в уплату за реализованную продукцию, товары.

**Оборотные средства** – денежные средства, авансированные для создания материально-производственных запасов и обеспечения непрерывности производства и реализации продукции.

**Оборотный капитал** – наиболее подвижная часть капитала организации, к которому относят денежную наличность, быстро реализуемые ценные бумаги, материально-производственные запасы, краткосрочную задолженность других организаций.

**Обыкновенные акции** – ценные бумаги, которые предоставляют инвестору право на определенную долю собственности (и риска) в корпорации.

**Операционный «рычаг»** – коэффициент, отражающий соотношение постоянных и переменных издержек организации для управления прибылью этой организации.

**Оптимальная структура капитала** – такая структура капитала, которая минимизирует стоимость капитала организации и, следовательно, максимизирует стоимость самой организации.

**Основной капитал** – обобщающий показатель, характеризующий в денежном выражении как физический, так и денежный капитал организации длительного функционирования.

**Основные средства** – денежные средства инвестированные в длительно используемые средства производства, участвующие в производстве в течение многих циклов.

**Остаточная стоимость основных средств** – стоимость основных средств, вычисленная с учетом их износа.

**Период окупаемости инвестиций** – период времени, необходимый для того чтобы вложения в проект вернулись организации за счет доходов, получаемых в результате основной деятельности по данному проекту.

**Платежеспособность организации** – способность организации своевременно рассчитываться по своим финансовым обязательствам.

**Платежный календарь** – один из видов оперативного финансового плана организации, разрабатываемый по отдельным видам движения денежных средств.

**Правило предельных и средних издержек** – правило, согласно которому предельные издержки должны равняться средним в том случае, когда величина средних издержек достигает своего минимума.

**Прибыль** – превышение доходов организации над затратами и расходами.

**Прибыль бухгалтерская** – прибыль от коммерческой деятельности, рассчитанная по бухгалтерским документам.

**Распределительная функция финансов** – процесс формирования и использования фондов денежных средств организации для поддержания оптимальной структуры капитала.

**Расходы** – издержки, относящиеся к текущему или будущему периоду, учитываемые в полном объеме (обоснованные и документально подтвержденные затраты).

**Расходы будущих периодов** – расходы, понесенные в отчетном периоде, но не включенные в состав текущих затрат, так как они подлежат списанию за счет доходов будущих периодов.

**Резервный фонд** – предусмотренный уставом организации и формируемый за счет прибыли для внутреннего страхования финансовых ресурсов.

**Резервы предстоящих расходов и платежей** – вид устойчивых пассивов организации, образуемых в текущем периоде в целях равномерного включения текущих расходов в издержки производства и реализации продукции.

**Реорганизация предприятия** – одно из направлений санации предприятия-должника, связанное с изменением статуса юридического лица (слияние, поглощение, разделение, преобразование).

**Реструктуризация долга** – соглашение кредитора с заемщиком, испытывающим затруднения с погашением финансовых обязательств, о новой схеме погашения этих обязательств.

**Самофинансирование** – финансирование развития организации за счет формируемых собственных ресурсов.

**Себестоимость продукции** – стоимостная оценка потребленных производственных ресурсов на производство и реализацию продукции.

**Сила финансового «рычага»** – прирост (в %) прибыли на одну акцию организации, являющийся следствием 1%-го прироста операционной прибыли.

**Смета затрат** – полная сводка затрат на производство продукции, работ, услуг.

**Собственный капитал организации** – финансовые средства организации, принадлежащие ей на правах собственности и используемые для формирования активов (чистых активов).

**Средневзвешенная цена (стоимость) капитала организации** – средняя цена, которую организация платит за использование совокупного капитала, сформированного из разных источников.

**Ставка дисконтирования (или ставка капитализации)** – процентная ставка, используемая для преобразования будущей стоимости в приведенную стоимость к началу периода.

**Стоимость собственного капитала** – требуемая владельцами обыкновенных акций компаний ставка доходности по их инвестициям в акции компании.

**Товарищество** – форма организации бизнеса, при которой собственниками являются несколько лиц. В товариществе с неограниченной ответственностью, или полном товариществе, все партнеры несут неограниченную ответственность за долги организации, а в товариществе с ограниченной ответственностью, или командитном товариществе, одни или несколько партнеров могут нести ограниченную ответственность.

**Товарный (коммерческий) кредит** – кредит, предоставляемый организации в форме отсрочки платежа за поставленное ей сырье, материалы или товары на определенный период.

**Точка безубыточности (порог рентабельности)** – показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором уже нет убытков, но нет и прибыли (выручка от реализации равна издержкам производства и реализации).

**Уставный капитал** – зафиксированный в уставе капитал в денежном выражении, формируемый за счет взносов учредителей.

**Устойчивые пассивы** – оборотные средства, не принадлежащие организации, но постоянно находящиеся в ее пользовании, в хозяйственном обороте.

**Факторинг** – финансовая операция, по которой организация-продавец уступает банку (или специализированной фирме) право получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию.

**Финансовая структура организации** – система пропорций и соотношений основных финансовых показателей, характеризующих структуру активов и используемого организацией капитала.

**Финансовая устойчивость** – характеристика стабильности финансового положения организации, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств.

**Финансовое состояние** – характеристика достигнутого состояния финансовой деятельности организации, комплексная оценка формирования распределения и использования финансовых ресурсов.

**Финансовые инструменты** – разнообразные виды рыночного продукта документов, имеющих денежную стоимость, с помощью которых осуществляются операции на финансовом рынке.

**Финансовые ресурсы** – совокупность денежных средств, формируемых с целью финансирования развития организации в предстоящем периоде, постоянно находящихся в ее распоряжении.

**Финансовый рычаг** – финансовый механизм управления рентабельностью собственного капитала за счет оптимизации соотношения используемых заемных и собственных средств.

**Финансы** – обобщающий экономический термин, означающий экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, денежным оборотом, а также финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании, распределении, перераспределении и использовании.

**Целостный имущественный комплекс (предприятие)** – хозяйственный субъект с законченным циклом производства и реализации продукции, оценка активов, которые осуществляются в комплексе.

**Чистая прибыль** – сумма прибыли, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей из балансовой прибыли.

**Чистый денежный поток** – показатель, характеризующий объем формирования собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников. Основу чистого денежного потока составляет сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений.

## ТЕСТОВАЯ СИСТЕМА

### Тема 1.2. Сущность, функции и организация финансов хозяйствующих субъектов

1. *Что относится к объекту управления финансами предприятия?*
  - а) группа людей, выполняющих функции управления движением денежных потоков;
  - б) совокупность взаимодействующих финансовых отношений и отдельных элементов финансовой системы предприятия;
  - в) совокупность условий осуществления денежного оборота на предприятии.
2. *Что относится к собственным финансовым ресурсам акционерного общества?*
  - а) прибыль, полученная за отчетный период;
  - б) номинальная стоимость акций и прочих ценных бумаг;
  - в) взносы акционеров, участников или пайщиков в уставном фонде;
  - г) сумма денежных средств на счетах в банках.
3. *Самофинансирование предприятия – это...*
  - а) способность предприятия полностью покрыть издержки производства за счет доходов от реализации продукции;
  - б) финансирование деятельности и развития предприятия за счет формируемых собственных ресурсов.
4. *Какой из источников финансовых ресурсов относится к наиболее устойчивой части собственного капитала предприятия?*
  - а) уставный капитал;
  - б) фонд накопления;
  - в) фонд целевого финансирования.
5. *Финансы предприятия – это...*
  - а) денежные отношения, возникающие в процессе формирования, распределения и использования финансовых ресурсов предприятия;
  - б) система финансовых отношений предприятия.
6. *Сущность финансов предприятия состоит:*
  - а) в кругообороте денежных ресурсов через создание, распределение и использование целевых денежных фондов, контроль за ними;
  - б) в финансовых ресурсах предприятий, находящихся в распоряжении предприятия для выполнения финансовых обязательств.
7. *Назовите основные принципы организации финансов предприятия:*
  - а) финансовая независимость предприятия, централизация финансовых ресурсов, разграничение их по целевому назначению;
  - б) формирование, распределение и использование финансовых ресурсов предприятия.
8. *Финансовый механизм предприятия – это...*
  - а) финансовые отношения предприятия в процессе его производственно-хозяйственной деятельности;
  - б) система управления финансовыми отношениями предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов.
9. *Назовите элементы финансового механизма:*
  - а) подразделения предприятия, занимающиеся формированием и использованием финансовых ресурсов;
  - б) финансовые методы, рычаги управления;
  - в) финансовые методы, рычаги, правовое, информационное и нормативное обеспечение финансового управления.
10. *Финансовые методы управления предприятия – это...*
  - а) способы управленческой деятельности, воздействующие на движение денежных потоков предприятия;
  - б) финансовые отношения, возникающие при авансировании, инвестировании деятельности предприятия.
11. *Потребность в финансировании предприятия рассчитывается как:*
  - а) прогнозируемое увеличение капитала минус прогнозируемое увеличение краткосрочных обязательств;
  - б) прогнозируемое увеличение долговых обязательств;
  - в) прогнозируемое увеличение капитала.

12. По какой стоимости учитываются акции в уставном капитале акционерного общества?
- рыночной;
  - номинальной;
  - курсовой.
13. В каком размере несет ответственность акционерное общество по своим обязательствам?
- в размере номинальной стоимости акций;
  - в размере остатка денежных средств в кассе;
  - в размере своего уставного фонда;
  - в размере рыночной стоимости акций.
14. Сумму собственных источников капитальных вложений по принятым в эксплуатацию объектам основных средств:
- разрешается присоединить к добавочному капиталу;
  - необходимо присоединить к добавочному капиталу;
  - нельзя присоединить к добавочному капиталу.
15. Собственные финансовые ресурсы предприятия:
- балансовая прибыль;
  - чистая прибыль;
  - фонд оплаты труда.
16. Акционерный капитал – это...
- собственный капитал;
  - находящийся в обращении капитал;
  - акции, на которые произведена подписка.
17. Что относится к собственным финансовым ресурсам акционерного общества?
- прибыль, полученная за отчетный год;
  - сумма денежных средств на счетах в банках;
  - взносы акционеров, участников в уставном капитале.
18. Какое из перечисленных определений наиболее точно отражает понятие «финансовые ресурсы предприятия»?
- денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия;
  - деньги, находящиеся на предприятии в определенный момент.

## **Тема 2.1. Формирование и использование оборотного капитала организации**

1. Назовите наиболее ликвидную часть оборотных средств предприятия:
- товары и материальные запасы;
  - денежные средства;
  - незавершенное производство.
2. Назовите наиболее точное определение «оборотные средства предприятия»:
- затраты на создание запасов оборотных производственных фондов и фондов обращения;
  - денежные средства, авансированные в издержки производства продукции;
  - авансированная стоимость денежных средств под запасы оборотных производственных фондов и фондов обращения предприятия.
3. Метод ЛИФО – это...
- метод оценки и отражения в учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей, основанный на использовании последней цены их приобретения;
  - метод оценки отражения в учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей, основанный на использовании первоначальной цены их приобретения.
4. Метод ФИФО – это...
- метод оценки и отражения в учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей, основанный на использовании последней цены их приобретения;
  - метод оценки отражения в учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей, основанный на использовании первоначальной цены их приобретения.
5. Назовите группы факторов, влияющих на формирование величины запаса собственных оборотных средств предприятия:
- производственные;
  - социальные.

6. Какой метод оценки запасов оборотных средств дает наиболее реальную картину в условиях инфляции?
- по средневзвешенной арифметической стоимости;
  - по методу последней закупки;
  - по методу специфической идентификации.
7. Нужно ли переоценить материалы в связи с инфляцией?
- да;
  - нет.
8. Готовая продукция отражается в балансе:
- по фактической или нормативной производственной себестоимости;
  - по полной фактической себестоимости;
  - по учетным ценам.
9. Факторами увеличения оборотного капитала предприятия являются:
- увеличение реализации продукции, реализация имущества и рост дебиторской задолженности предприятия;
  - закупка сырья и материалов, уплата процентов за кредит, увеличение резервов по сомнительным долгам.
10. Какой способ оценки материалов в большей степени уменьшит прибыль в период инфляции?
- по средней себестоимости;
  - себестоимости первых по времени закупок;
  - по себестоимости последних по времени закупок.
11. Какой способ оценки материалов в большей степени увеличит прибыль в период инфляции?
- по средней себестоимости;
  - по себестоимости первых по времени закупок;
  - по себестоимости последних по времени закупок.
12. Как определяется величина собственного оборотного капитала?
- как разность между фактическими текущими активами и текущими обязательствами;
  - по действующим нормативам оборотного капитала.
13. Что относится к понятию «норма» запаса оборотных производственных фондов предприятия?
- величина текущего запаса материалов в натуральном выражении;
  - совокупный запас оборотных средств в денежном выражении.
14. Что относится к понятию «норматива» запаса оборотных производственных фондов предприятия?
- однодневный расход материальных ресурсов в производстве;
  - длительность производственного цикла изготовления продукции;
  - совокупный запас оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении.
15. Допишите показатель, который необходимо учесть при определении относительного высвобождения (или вовлечения) оборотных средств в текущем году:
- $$\Delta OC = \frac{BP_{т.г}}{?} - OC_{т.г},$$
- где  $\Delta OC$  – относительное изменение величины оборотных средств;  
 $BP_{т.г}$  – выручка от реализации в текущем году;  
 $OC_{т.г}$  – величина оборотных средств предприятия в текущем году.
16. В чем состоит экономический результат ускорения оборачиваемости оборотных средств?
- в увеличении выпуска продукции;
  - в обеспечении роста производительности труда;
  - в росте объема реализуемой продукции и прибыли.
17. Наибольший период оборота активов имеют:
- производственные запасы;
  - основные средства;
  - готовая продукция.



18. Допишите показатель:

$$\text{Скорость оборота товарно-материальных запасов} = \frac{?}{\text{Средняя величина запасов}}$$

- а) себестоимость реализованной продукции;
- б) выручка от реализации продукции.

19. Активы, относящиеся к категории среднего риска:

- а) запасы готовой продукции, вышедшей из употребления;
- б) незавершенное производство;
- в) легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги.

20. Активы, относящиеся к медленно реализуемым:

- а) денежные средства;
- б) дебиторская задолженность;
- в) запасы и затраты за исключением «Расходов будущих периодов».

21. Активы, относящиеся к трудно реализуемым:

- а) краткосрочные финансовые вложения;
- б) расходы будущих периодов;
- в) запасы и затраты.

22. Показатель ликвидности, для которого нормальным считается ограничение  $> 2$ :

- а) коэффициент общей ликвидности;
- б) коэффициент покрытия;
- в) коэффициент срочности.

23. Какой метод исчисления нормативной величины запасов собственных оборотных средств наиболее распространен на предприятиях?

- а) метод прямого счета;
- б) укрупненный;
- в) коэффициентно-аналитический.

24. Назовите отличительные особенности применения метода оценки списания затрат и переходящих остатков материальных ресурсов по средневзвешенной стоимости в условиях инфляции:

- а) занижает реальную прибыль;
- б) равномерно списывает затраты;
- в) отражает реальную прибыль.

25. Какие активы относятся к категории высокого финансового риска?

- а) легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги;
- б) продукция производственно-технического назначения;
- в) залежалые запасы, неликвиды.

26. Допишите показатель:

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)} = \frac{?}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

- а) текущие активы;
- б) быстро реализуемые активы;
- в) среднереализуемые активы.

27. Допишите показатель:

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{?}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

- а) быстро- и среднереализуемые активы;
- б) текущие активы;
- в) медленно реализуемые активы.

28. Допишите показатель:

$$\text{Коэффициент критической ликвидности} = \frac{?}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

- а) текущие активы;
- б) быстро- и среднереализуемые активы;
- в) медленно реализуемые активы.

29. *Допишите показатель:*  
 Коэффициент обеспеченности  
 запасов и затрат собственными  
 источниками формирования =  $\frac{?}{\text{Стоимость запасов и затрат}}$
- а) собственные источники;  
 б) источники собственных оборотных средств;  
 в) заемные источники.
30. *Что показывает разность между текущими активами и текущими пассивами?*  
 а) способность предприятия производить платежи;  
 б) уровень рентабельности производства;  
 в) величину собственного оборотного капитала.
31. *Что понимается под ликвидностью текущих активов?*  
 а) регулярное получение дохода;  
 б) возможность быстрой продажи без существенных потерь в стоимости;  
 в) возможность использования в качестве залога.
32. *Показатель, характеризующий общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности:*  
 а) коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками;  
 б) коэффициент текущей ликвидности;  
 в) коэффициент обеспеченности собственными средствами.
33. *В величину стоимости чистых активов не включаются статьи:*  
 а) нематериальные активы;  
 б) прочие внеоборотные активы;  
 в) собственные акции, выкупленные у акционеров.
34. *Назовите данные, необходимые для расчета нормативной величины запаса незавершенного производства в днях:*  
 а) длительность производственного цикла;  
 б) длительность текущего запаса материальных ресурсов;  
 в) длительность подготовки к производству материальных ресурсов.
35. *Назовите данные, необходимые для расчета нормативной величины запаса материальных ресурсов в денежном выражении:*  
 а) однодневный расход материальных ресурсов в производстве;  
 б) материальные затраты на единицу продукции;  
 в) материальные затраты по смете затрат на производство продукции.
36. *Какой показатель нужно рассчитывать в первую очередь для определения величины собственных оборотных средств коэффициентно-аналитическим способом?*  
 а) темп изменения производства и реализации продукции в текущем году по сравнению с базовым;  
 б) сумму затрат на производство продукции на текущий год.
37. *Более быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской создает условия для:*  
 а) повышения платежеспособности;  
 б) повышения рентабельности;  
 в) уменьшения потребности в собственных оборотных средствах.
38. *Финансово-эксплуатационная потребность показывает:*  
 а) рентабельность предприятия;  
 б) необходимый размер собственных оборотных средств;  
 в) необходимую величину запасов.
39. *Точный расчет финансово-эксплуатационной потребности предполагает использование:*  
 а) балансовых данных;  
 б) данных о состоянии текущих активов;  
 в) данных о состоянии текущих обязательств;  
 г) всего перечисленного.
40. *Величина финансово-эксплуатационной потребности зависит от прибыльности или убыточности реализации продукции. Верно ли это утверждение?*  
 а) да;  
 б) нет.

41. Прирост или снижение выручки от реализации в плановом периоде по сравнению с базисным непосредственно приводит к изменению в балансе:
- внеоборотных активов;
  - оборотных активов;
  - убытков.
42. Более медленная оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей по сравнению с оборачиваемостью кредиторской задолженности поставщикам при увеличении выручки от реализации в плановом периоде по сравнению с базисным приводит:
- к недостатку источников финансирования прироста оборотных активов;
  - к снижению платежеспособности;
  - к снижению прибыли.
43. Более быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей по сравнению с кредиторской задолженностью поставщикам при уменьшении выручки от реализации в плановом периоде по сравнению с базисным приводит:
- к недостатку источников финансирования прироста оборотных активов;
  - к снижению платежеспособности;
  - к снижению прибыли.

## **Тема 2.2. Формирование и использование основного капитала и капитальных вложений**

- Правильно ли суждение, что при планировании источников финансирования капитальных вложений сначала учитывается чистая прибыль предприятия, а затем амортизационные отчисления?
  - да;
  - нет.
- Назовите показатели эффективности использования основных фондов предприятия:
  - фондоотдача;
  - коэффициент рентабельности основных средств;
  - коэффициент интенсивного использования оборудования.
- Факторами увеличения (снижения) фондоотдачи являются:
  - изменение объема и структуры продукции и основных фондов;
  - изменение затрат на производство продукции и капитальных вложений.
- Сводные показатели какого варианта инвестиционного проекта действующего предприятия необходимо пересчитать для приведения его в сопоставимый вид по объему производимой продукции?
  - базового;
  - проектируемого.
- Предлагается несколько вариантов инвестиционных проектов с различными объемами производства продукции. Показатели какого варианта необходимо пересчитать для приведения проектов в сопоставимый вид по объему производства?
  - с меньшим объемом производства;
  - с большим объемом производства;
  - все варианты вложения капитала.
- Определите правильность суждения, что мобилизация внутренних ресурсов в строительстве как источник финансирования возникает только при хозяйственном способе строительства:
  - да;
  - нет.
- В чем выражается влияние фактора времени при расчетах сравнительной экономической эффективности инвестиций по возможным вариантам их вложений?
  - а) в разных темпах роста прибыли по вариантам;
  - б) в разных сроках строительства и освоения производства;
  - в) различным составом затрат по вариантам.
  - а) в разном распределении капитальных вложений по годам строительства;
  - б) в различной динамике затрат на производство в период эксплуатации объема;
  - в) в разных сроках строительства и освоения производства.

8. Какую формулу следует использовать при приведении разновременных капитальных вложений к началу их осуществления (принцип дисконтирования затрат)?

а) 
$$KB_{\text{прив}} = \sum_1^T KB_t \frac{1}{(1+r)^t};$$

б) 
$$KB_{\text{прив}} = \sum_1^T KB_t \frac{1}{(1+r)^{T-t}};$$

где  $r$  – коэффициент дисконтирования;

$T$  – срок;

$t$  – год строительства.

9. Назовите показатель эффективности капитальных вложений в основные средства предприятия:

а) фондоотдача;

б) коэффициент рентабельности капитальных вложений;

в) годовой экономический эффект от внедрения (замены) основных фондов.

10. Начисление амортизации по нематериальным активам, используемым в процессе производства и приносящим доход, относится:

а) на издержки производства (обращения);

б) на финансовые результаты;

в) на прибыль после налогообложения.

11. Компаундинг – это...

а) процесс приведения настоящей стоимости к стоимости в предстоящем периоде;

б) процесс приведения будущей стоимости денег в их настоящей стоимости.

12. Ставка (норма) дисконта – это...

а) ставка дохода, используемая для перевода сумм будущей прибыли в текущую стоимость;

б) делитель, используемый для перевода определенного потока доходов в расчетную стоимость.

13. Показатель чистой текущей стоимости рассчитывается при оценке эффективности капитальных вложений и представляет собой:

а) разность совокупного дохода от реализации продукции, рассчитанного за период реализации проекта, и всех расходов, суммированных за тот же период, с учетом фактора времени;

б) разность между суммой доходов и расходов по реализации проекта за его нормативный срок.

14. Внутренняя норма рентабельности инвестиций – это...

а) норма доходности, при которой наступает окупаемость инвестиций;

б) расчетная норма доходности приобретаемых активов.

15. Метод оценки стоимости предприятия на основе дисконтирования будущих доходов ориентирован на определение:

а) внутренней (экономической) стоимости имущества предприятия;

б) ликвидационной стоимости.

16. Оценка имущества, приобретенного за плату, осуществляется:

а) путем суммирования фактически произведенных расходов на его покупку, доставку, монтаж;

б) по рыночной стоимости;

в) по первоначальной стоимости за минусом износа.

17. Дисконтирование – это...

а) процесс определения будущей стоимости денег, связанный с их наращением;

б) процесс приведения будущей стоимости денег к их настоящей стоимости.

18. Оценка имущества, полученного безвозмездно, осуществляется:

а) по договорной стоимости;

б) по рыночной стоимости;

в) по стоимости, числящейся в учете передающей стороны.

19. Начисление амортизации производится:

а) независимо от результатов производственно-хозяйственной деятельности;

б) в зависимости от результатов производственно-хозяйственной деятельности.

20. С помощью каких финансовых показателей устанавливается взаимосвязь простого воспроизводства основных фондов с финансовым состоянием предприятия?

а) суммы начисленного амортизационного фонда;

б) суммы капитальных вложений.

21. Расчет абсолютного высвобождения (вовлечения) основных средств в текущем периоде определяется разницей между:
- средними остатками средств текущего года и средними остатками основных средств предыдущего года;
  - средними остатками основных средств текущего года и средними остатками основных средств предыдущего периода, скорректированными на индекс изменения объема производства и реализации продукции.
22. Расчет относительного высвобождения (вовлечения) основных средств в текущем году определяется разницей между:
- средними остатками средств текущего года и средними остатками основных средств предыдущего года;
  - средними остатками основных средств текущего года и средними остатками основных средств предыдущего периода, скорректированными на индекс изменения объема производства и реализации продукции.

### **Тема 3.1. Формирование и взаимосвязь затрат на производство и реализацию продукции с финансовыми результатами организации**

- Определите величину маржинального дохода на основе следующих данных: реализация продукции – 1000 тыс. руб., постоянные затраты – 200 тыс. руб., переменные затраты – 600 тыс. руб.:
  - 800 тыс. руб.;
  - 200 тыс. руб.;
  - 400 тыс. руб.
- Деление издержек организации на переменные и постоянные производится с целью:
  - выделение технологических и производственных затрат в себестоимости продукции;
  - определение себестоимости конкретного изделия;
  - определение минимально необходимого объема производства и реализации продукции.
- Суммарные постоянные затраты – 240 млрд руб. при объеме производства 60 тыс. ед. Рассчитайте постоянные затраты на единицу продукции при объеме производства 40 тыс. ед.:
  - 400 руб.;
  - 600 руб.;
  - 160 руб.
- Как повлияет рост постоянных расходов на критический объем продаж (точку безубыточности)?
  - возрастет критический объем продаж;
  - уменьшится критический объем;
  - не изменится.
- Организация уплатила присужденные арбитражным судом штраф и пени за несвоевременную поставку продукции. Их сумма должна быть отражена в отчете о прибылях и убытках в составе:
  - операционных расходов;
  - внеоперационных расходов;
  - чрезвычайных расходов.
- Затратоемкость проданной продукции по данным отчета о прибылях и убытках определяется как отношение:
  - прибыли от продаж к выручке от продаж товаров, продукции, работ, услуг;
  - суммы себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческих и управленческих расходов к выручке от продаж;
  - выручки от продаж к сумме себестоимости проданных товаров, управленческих и коммерческих расходов.
- Сумма списанной на убытки просроченной дебиторской задолженности включается в состав:
  - операционных доходов;
  - внеоперационных доходов;
  - внеоперационных расходов.
- В каком размере организация имеет право включать представительские расходы в издержки производства при формировании фактической себестоимости?
  - в соответствии с нормативами;
  - в фактическом размере;
  - в сумме, пересчитанной на выполнение объема производства продукции.

9. Имеются следующие данные в приложении к бухгалтерскому балансу и в отчете о прибылях и убытках (тыс. руб.): стоимость израсходованных сырья и материалов, включенных в себестоимость проданной продукции, – 25, топлива и энергии – 10, сумма расходов на оплату труда – 15, отчислений на социальные нужды – 5,5, амортизации основных средств – 2,5, прочих расходов – 4, прибыль от продаж – 3. Затратоемкость проданной продукции составит:
- 95,4 коп.;
  - 86,9 коп.;
  - 62 тыс. руб.
10. Относительная экономия или перерасход материальных ресурсов рассчитывается как:
- разность между стоимостью израсходованных материальных ресурсов в отчетном и предыдущем году;
  - разность между стоимостью израсходованных материальных ресурсов в отчетном году и их стоимостью в предыдущем году, скорректированной на индекс роста объема продаж;
  - разность между стоимостью израсходованных материальных ресурсов в отчетном году и их стоимостью в предыдущем году, скорректированной на индекс роста прибыли от продаж.
11. Материальные затраты организации в отчетном году составили 5500 тыс. руб., в предыдущем – 500 тыс. руб. Рассчитать относительную экономию (перерасход) материальных ресурсов, если темп роста объема продаж составил 112%:
- +500 тыс. руб.;
  - +560 тыс. руб.;
  - 100 тыс. руб.
12. Механизм воздействия на сумму прибыли за счет изменения соотношения постоянных и переменных издержек представляет собой:
- операционный рычаг;
  - финансовый рычаг;
  - общий рычаг.
13. Операционный рычаг позволяет определить:
- затраты на реализованную продукцию;
  - выручку от реализации;
  - изменение прибыли от реализации в результате изменения цен и объема продаж.
14. Классификация затрат по экономическим элементам используется для:
- установления цены изделия;
  - исчисления переменных затрат на производство продукции;
  - составления сметы затрат на производство продукции.
15. Затраты на организацию производства и управления в себестоимости – это:
- постоянные затраты;
  - переменные затраты.
16. Понятие «затраты» включают в себя:
- совокупность производственных выплат в связи с производством конкретной продукции, выполнением работ, оказанием услуг и их реализацией в конкретном периоде;
  - денежное выражение общей суммы ресурсов, используемых с какой-либо целью в деятельности организации.
17. Понятие «расходы» означает:
- факт использования производственных ресурсов в периоде, когда документально подтверждается уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, имущества;
  - выраженные в денежном измерении затраты за период и на конкретную продукцию.
18. Классификация затрат по калькуляционным статьям расходов используется для:
- составления сметы затрат на производство;
  - исчисления постоянных и переменных затрат;
  - исчисления себестоимости единицы конкретного вида продукции.
19. Основной источник возмещения затрат на производство и реализацию продукции – это:
- выручка от продаж;
  - прибыль от продаж;
  - резервные фонды.

20. Расходы по рекламе для целей формирования фактической себестоимости включают в состав издержек производства и обращения:
- а) в размере в соответствии с нормативом;
  - б) в фактическом размере;
  - в) в размере, пересчитанном на объем производства продукции.
21. Расходы ЖКХ, состоящего на балансе организации, относятся:
- а) на себестоимость продукции;
  - б) на себестоимость в пределах, установленных законодательных норм, а сверх них – на специальные фонды;
  - в) на счет специальных фондов или нераспределенных прибылей прошлых лет.
22. Коэффициент распределения общепроизводственных расходов, который обычно является лучшим при их списании на заказ, – это:
- а) фактические накладные расходы, деленные на фактический объем;
  - б) планируемые накладные расходы, деленные на фактический объем;
  - в) планируемые накладные расходы, деленные на планируемый объем.
23. Неявные издержки – это:
- а) расходы организации, относящиеся к прошлому или будущему периоду ее деятельности;
  - б) альтернативные затраты возможного использования ресурсов, принадлежащих организации, т.е. издержки упущенных возможностей.
24. Какой из текущих бюджетов является отправным в процессе разработки общего бюджета?
- а) бюджет коммерческих расходов;
  - б) бюджет продаж;
  - в) бюджет производства.
25. Для предприятий с высокими постоянными издержками колебания операционной прибыли по сравнению с колебаниями объемов реализации будут:
- а) больше;
  - б) меньше;
  - в) равными.
26. Порог рентабельности определяется отношением:
- а) постоянных затрат к переменным;
  - б) постоянных затрат к маржинальному доходу на единицу продукции;
  - в) постоянных затрат к выручке от реализации продукции.
27. К какому виду затрат следует отнести коммерческие расходы (при определении учетной политики)?
- а) переменные затраты;
  - б) условно-переменные затраты;
  - в) условно-постоянные затраты.
28. По какому классификационному признаку делятся издержки на прямые и косвенные?
- а) по способу их распределения между отдельными видами продукции (включения в себестоимость единицы продукции);
  - б) по связи с объемом производства продукции;
  - в) по экономическому содержанию затрат.
29. Постоянные затраты в составе выручки от реализации – это затраты, величина которых не зависит от:
- а) натурального объема реализованной продукции;
  - б) заработной платы управленческого персонала;
  - в) амортизационной политики предприятия.
30. В состав переменных затрат на реализованную продукцию входит:
- а) арендная плата;
  - б) затраты за кредиты;
  - в) затраты на сырье и материалы, используемые при производстве продукции.
31. Налоги, уплачиваемые за счет себестоимости, являются затратами:
- а) постоянными;
  - б) переменными;
  - в) либо переменными, либо постоянными.

32. При увеличении выручки от реализации общие постоянные затраты:
- не изменяются;
  - уменьшаются;
  - увеличиваются.
33. При увеличении выручки от реализации доля постоянных затрат в общей сумме затрат на реализованную продукцию:
- увеличивается;
  - уменьшается;
  - не изменяется.
34. При увеличении натурального объема реализации сумма переменных затрат:
- увеличивается;
  - уменьшается;
  - не изменяется.
35. При увеличении натурального объема реализации и прочих неизменных условиях доля переменных затрат в составе выручки от реализации:
- увеличивается;
  - уменьшается;
  - не изменяется.
36. При снижении цен на реализованную продукцию и прочих неизменных условиях доля переменных затрат в составе выручки от реализации:
- увеличивается;
  - уменьшается;
  - не изменяется.
37. При повышении цен на продукцию и прочих неизменных условиях доля постоянных затрат в выручке от продажи продукции:
- увеличивается;
  - уменьшается;
  - не изменяется.
38. Добавленная стоимость – это:
- сумма издержек при изготовлении продукции;
  - разница между стоимостью продукции за определенный период и стоимостью потребленных материальных ресурсов и услуг других организаций при производстве продукции.
39. Издержки (себестоимость продукции) – это:
- выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом различных экономических ресурсов в процессе производства и реализации продукции (для конкретных видов продукции и в конкретном периоде);
  - уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, активов и возникновение обязательств, приводящие к уменьшению капитала организации.
40. По какому классификационному признаку затраты делятся на постоянные и переменные?
- по способу включения в издержки на производство конкретной продукции;
  - по экономической роли в процессе производства продукции;
  - по их отношению к изменению объема производства продукции.
41. Явные издержки (бухгалтерские) – это:
- часть затрат, принимающих форму денежных платежей, обусловленных расходом ресурсов в процессе производства продукции и документально подтвержденные;
  - расходы организации в процессе ее производственно-финансовой деятельности.

### **Тема 3.2. Формирование выручки от реализации продукции и ценовая политика организации**

1. Порог рентабельности продукции (точка критического объема продукции) определяется отношением:
- постоянных затрат к маргинальному доходу на единицу продукции;
  - постоянных затрат к выручке от реализации продукции;
  - постоянных затрат к переменным.



2. По приведенным ниже данным определите запас финансовой прочности: выручка – 2000 тыс. руб., постоянные затраты – 800 тыс. руб., переменные затраты – 1000 тыс. руб.:
  - а) 1000 тыс. руб.;
  - б) 1600 тыс. руб.;
  - в) 400 тыс. руб.
3. По какой минимальной цене предприятие может продавать продукцию (для обеспечения безубыточности продаж), если переменные затраты на единицу продукции – 500 руб., предполагаемый объем выпускаемой продукции – 2000 штук, годовая сумма постоянных затрат – 1200 тыс. руб.:
  - а) 600 руб.;
  - б) 1100 руб.;
  - в) 1000 руб.
4. По приведенным данным определите точку критического объема реализации: реализация – 2000 тыс. руб.; постоянные затраты – 800 тыс. руб.; переменные расходы – 1000 тыс. руб.:
  - а) 2000 тыс. руб.;
  - б) 1600 тыс. руб.;
  - в) 1000 тыс. руб.
5. Как повлияет уменьшение постоянных расходов на критический объем продаж?
  - а) критический объем уменьшится;
  - б) критический объем не изменится;
  - в) критический объем возрастет.
6. Рассчитать рентабельность продаж, если объем продаж – 6 млн руб., переменные затраты – 3,5 млн руб., постоянные затраты – 1,3 млн руб.:
  - а) 20%;
  - б) 23%;
  - в) 8%.
7. Акцепт – это:
  - а) согласие на оплату векселя;
  - б) не согласие на оплату векселя;
  - в) передаточная надпись на векселя.
8. Коммерческим кредитом организации называется:
  - а) любой заем кредитного учреждения;
  - б) банковский кредит;
  - в) кредит продавца продукции ее покупателю при отсрочке платежа за отгруженную продукцию.
9. Организация производит продукцию, переменные затраты которой на единицу составляют 500 руб. Постоянные затраты на весь объем производства 10 млн руб. и распределяются пропорционально количеству произведенной продукции. Прибыль составляет 10% от полной себестоимости продукции. Планируется произвести 100 тыс. единиц продукции. Чему будет равна предлагаемая цена продукции?
  - а) 610 руб.;
  - б) 600 руб.;
  - в) 660 руб.
10. Организация обладает капиталом в 100 млн руб., рентабельность активов 20%. Каким должен быть объем продаж, чтобы обеспечить рентабельность продаж 10%?
  - а) 300 млн руб.;
  - б) 200 млн руб.;
  - в) 100 млн руб.
11. Определите средний срок хранения готовой продукции, если выручка от продажи составляет 25600 тыс. руб., себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг – 19900 тыс. руб., среднегодовые остатки готовой продукции – 1400 тыс. руб.:
  - а) 25,3 дня;
  - б) 19,7 дня;
  - в) 14,2 оборота.

12. Поручение организация обслуживающему его банку перечислить определенную сумму со своего счета в пользу контрагента называется:
- платежным требованием;
  - платежным поручением;
  - платежным требованием-поручением.
13. При эластичном спросе на продукцию:
- коэффициент эластичности = 1;
  - коэффициент эластичности > 1.
14. Отсутствие указания на аккредитиве показывает, что аккредитив является:
- отзывным;
  - безотзывным.
15. Безотзывной аккредитив:
- может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика, в пользу которого он открыт;
  - не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика, в пользу которого он открыт.
16. Простой вексель, срок платежа по которому не указан:
- считается недействительным;
  - рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении;
  - рассматривается как подлежащий оплате в течение одного года со дня составления векселя.
17. Индексация цен – это:
- способ сохранения реальной величины капитала, финансовых ресурсов и доходов в условиях инфляции;
  - способ оценки инфляционного обесценения капитала, финансовых ресурсов и доходов.

#### **Тема 4.1. Формирование финансовых результатов, прибыли и рентабельности деятельности организации**

- Определить, на сколько процентов увеличится прибыль, если организация увеличит выручку от продаж на 10%. Имеются следующие данные: выручка от продаж – 500 тыс. руб., маржинальный доход – 250 тыс. руб., постоянные затраты – 100 тыс.руб.:
    - 16,7%;
    - 10%;
    - 33%.
- Определите величину прибыли на основании следующих данных (тыс. руб.): маржинальный доход – 2840; постоянные затраты – 1540; выручка от продаж – 5540:
    - 2700 тыс. руб.;
    - 4000 тыс. руб.;
    - 1300 тыс. руб.
- Рентабельность активов характеризует:
    - структуру активов;
    - ликвидность активов;
    - доходность вложения капитала в имущество предприятия.
- Дивидендная доходность акции выражается отношением:
    - сумма дивиденда, выплачиваемая по акции / номинальная цена акции;
    - сумма дивиденда, выплачиваемая по акции / рыночная цена акции.
- Показатели относительной экономии ресурсов используются для:
    - оценки величины прибыли;
    - оценки ресурсосбережения;
    - оценки качества показателей прибыли.
- Запас финансовой прочности определяется как:
    - разность между расчетной выручкой и выручкой в точке безубыточности;
    - разность между выручкой и переменными затратами;
    - разность между выручкой и постоянными затратами.
- Сила воздействия операционного рычага определяется отношением:
    - постоянных затрат к маржинальному доходу на единицу продукции;
    - постоянных затрат к переменным;
    - маржинального дохода к прибыли от продаж.

8. *Прибыль – это показатель:*
- рентабельности производства;
  - чистого дохода организации на вложенный капитал;
  - эффективности деятельности организации.
9. *Укажите экстенсивные факторы развития производства:*
- увеличение количества использованных ресурсов, увеличение времени использования ресурсов;
  - увеличение количества использованных ресурсов;
  - совершенствование качественных характеристик использования ресурсов.
10. *Рассчитайте ожидаемую сумму прибыли от продаж при планируемом росте выручки от продаж на 10%, если в отчетном периоде выручка от продаж – 150 тыс. руб., сумма постоянных затрат – 60 тыс. руб., сумма переменных затрат – 80 тыс. руб.:*
- 25 тыс. руб.;
  - 17 тыс. руб.;
  - 11 тыс. руб.
11. *Определите величину запаса финансовой прочности: выручка от продаж – 500 тыс. руб., переменные затраты – 250 тыс. руб., постоянные затраты – 100 тыс. руб.:*
- 150 тыс. руб.;
  - 50 тыс. руб.;
  - 300 тыс. руб.
12. *По приведенным ниже данным определите эффект операционного рычага: объем реализации – 11 млн руб., постоянные затраты – 1500 тыс. руб., переменные затраты – 9300 тыс. руб.:*
- 8,5;
  - 1,13;
  - 1700.
13. *Рассчитайте рентабельность капитала организации, если его оборачиваемость составила 1,2 оборота, а рентабельность продаж – 15%:*
- 25%;
  - 20%;
  - 18%.
14. *Величина чистой (нераспределенной) прибыли определяется как разница:*
- между прибылью до налогообложения и суммой налогов;
  - между прибылью от обычной деятельности и чрезвычайными доходами и расходами;
  - между выручкой-нетто от продаж и себестоимостью продукции.
15. *Как определяется показатель рентабельности ресурсного типа?*
- отношением прибыли к капиталу;
  - отношением прибыли к себестоимости.
16. *Определите порог рентабельности продаж новой продукции. Предполагаемая цена единицы продукции – 1000 руб. Переменные затраты на единицу продукции – 60%. Годовая сумма постоянных затрат – 1600 тыс. руб.:*
- 4000 тыс. руб.;
  - 1600 тыс. руб.;
  - 2667 тыс. руб.
17. *Организация обладает капиталом в 100 млн руб., рентабельность активов – 20%. Каким должен быть объем продаж, для того чтобы обеспечить рентабельность продаж 10%?*
- 300 млн руб.;
  - 100 млн руб.;
  - 200 млн руб.
18. *Рассчитать оборачиваемость капитала организации, если рентабельность продаж равна 20%, прибыль до налогообложения – 12 млн руб. средняя годовая стоимость капитала – 50 млн руб.:*
- 2,1 оборота;
  - 1,1 оборота;
  - 1,2 оборота.
19. *Оборачиваемость капитала характеризуется:*
- рентабельностью капитала;
  - капиталоотдачей;
  - соотношением заемного и собственного капитала.

20. Рентабельность продаж рассчитывается как:
- отношение прибыли от продаж к выручке от продаж товаров, продукции, работ, услуг;
  - отношение прибыли от продаж к полной себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг;
  - отношение полной себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг к выручке от продаж.
21. Выручка от продажи продукции – 40 тыс. руб.; полная себестоимость продукции – 35 тыс. руб. Рентабельность продаж составляет:
- 10%;
  - 12,5%;
  - 14,3%.
22. Рассчитать оборачиваемость капитала, если его рентабельность – 12%, а рентабельность продаж – 15%:
- 1,1 оборота;
  - 0,9 оборота;
  - 0,8 оборота.
23. Показатель, определяемый как отношение чистой прибыли, уменьшенной на величину дивидендов по привилегированным акциям, к общему числу обыкновенных акций, называется:
- рентабельностью акции;
  - коэффициентом котировки акции;
  - дивидендной доходностью акции.
24. Определите количество оплаченных акций, если чистые активы предприятия – 1500 тыс. руб., уставный капитал – 1000 тыс. руб., рыночная стоимость одной акции – 1,2 тыс. руб., балансовая стоимость акций – 1 тыс. руб.:
- 1500 руб.;
  - 1000 руб.;
  - 1250 руб.
25. Прибыль от продаж можно увеличить за счет:
- снижения объема продаж;
  - роста затрат на производство и продажу продукции;
  - оптимизации ценовой политики.
26. Определите коэффициент оборачиваемости собственного капитала при условии, что коэффициент рентабельности собственного капитала составит 1,13, а коэффициент рентабельности продаж – 1,27:
- 1,12;
  - 0,89;
  - 1,45.
27. Выплата дивидендов собственникам организации не может производиться за счет:
- уставного капитала;
  - резервного капитала;
  - нераспределенной прибыли прошлых лет.
28. Суммы штрафных санкций, уплаченных предприятием в бюджет, относятся:
- на финансовый результат;
  - на уменьшение фондов предприятия;
  - на прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия.
29. Может ли убыток, полученный по одному виду деятельности, в целях налогообложения уменьшить прибыль, полученную по другому виду деятельности?
- нет;
  - может, если оба вида деятельности предприятия облагаются по одной ставке налога на прибыль;
  - это зависит от причин возникновения убытка.
30. Укажите источник уплаты штрафных санкций за нарушение налогового законодательства:
- чистая прибыль;
  - финансовый результат;
  - себестоимость.

31. Рентабельность активов целесообразно определять исходя:

- а) общей прибыли;
- б) чистой прибыли;
- в) прибыли от реализации;

#### Тема 4.2. Оценка финансового состояния и финансовой устойчивости организации

1. Эффект финансового рычага характеризует:

- а) темп изменения чистой прибыли к изменению общей прибыли;
- б) степень чувствительности чистой прибыли к изменению объема прибыли от реализации продукции;
- в) зависимость величины чистой прибыли и прибыли от реализации продукции.

2. Между собственным оборотным капиталом и величиной оборотных активов не может быть следующего соотношения:

- а) собственный оборотный капитал меньше оборотных активов;
- б) собственный оборотный капитал больше оборотных активов;
- в) собственный оборотный капитал равен оборотным активам.

3. За счет эффекта финансового рычага может быть обеспечен рост рентабельности собственного капитала в случае, если:

- а) цена заемных средств выше рентабельности вложений капитала;
- б) рентабельность продаж выше процентной ставки за кредит;
- в) цена заемных средств ниже рентабельности вложений капитала.

4. Рассчитать балансовую стоимость акций акционерного общества закрытого типа, имея следующие данные: сумма активов акционерного общества – 15 млн руб., сумма долгов – 7 млн руб., количество оплаченных акций – 3000 шт.:

- а) 3 тыс. руб.;
- б) 2,9 тыс. руб.;
- в) 2,67 тыс. руб.

5. В величину срочных обязательств, принимаемых в расчет коэффициентов ликвидности, не включается статья:

- а) прочие краткосрочные пассивы;
- б) расчеты по дивидендам;
- в) резервы предстоящих расходов.

6. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает:

- а) какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить в ближайшее время;
- б) какую часть всех обязательств организация может погасить в ближайшее время;
- в) какую часть долгосрочных обязательств организация может погасить в ближайшее время.

7. Коэффициент платежеспособности характеризует:

- а) степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами;
- б) ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств;
- в) степень обеспеченности денежными средствами для покрытия краткосрочных обязательств.

8. Коэффициент финансовой независимости рассчитывается как отношение:

- а) заемного капитала к валюте баланса;
- б) собственного капитала к валюте баланса;
- в) заемного капитала к собственному капиталу.

9. Коэффициент текущей ликвидности:

- а) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно;
- б) дает общую оценку ликвидности текущих активов;
- в) характеризует независимость финансового состояния организации от заемного капитала.

10. Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается как отношение:

- а) собственных источников средств к валюте баланса;
- б) собственных источников средств + долгосрочные займы к валюте баланса.

11. Зона безопасной или устойчивой работы организации характеризуется:

- а) разностью между маржинальным доходом и постоянными расходами;
- б) разностью между фактическим и критическим объемом реализации;
- в) разностью между маржинальным доходом и прибылью от реализации продукции.

12. *Реальный собственный капитал:*
- а) не отражается в балансе, а определяется расчетным путем;
  - б) представляет сумму итога раздела баланса «Капитал и резервы»;
  - в) отражается в уставе предприятия.
13. *По приведенным данным оцените ситуацию: реализация за отчетный период – 2000, за предшествующий – 1500, валюта баланса за отчетный период – 5000, за предшествующий – 6000:*
- а) оборачиваемость капитала снизилась;
  - б) оборачиваемость капитала возросла;
  - в) оборачиваемость капитала не изменилась.
14. *Для оценки платежеспособности организации используется:*
- а) коэффициент рентабельности собственного капитала;
  - б) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
  - в) коэффициент абсолютной ликвидности текущих активов.
15. *Отрицательное значение величины собственных оборотных средств означает:*
- а) высокий риск потери предприятием ликвидности;
  - б) низкую экономическую эффективность предприятия;
  - в) невозможность рентабельной деятельности предприятия;
  - г) все перечисленное.
16. *Текущие активы организации на конец отчетного года – 4394,5 млн руб. Краткосрочные обязательства – 3141,6 млн руб. При этом условия коэффициент текущей ликвидности:*
- а) больше норматива;
  - б) меньше норматива;
  - в) соответствует нормативу.
17. *В величину стоимости чистых активов не включаются статьи:*
- а) собственные акции, выкупленные у акционеров;
  - б) прочие внеоборотные активы;
  - в) нематериальные активы.
18. *Какие из перечисленных статей пассивов относятся к постоянным?*
- а) расчеты с кредиторами;
  - б) собственный капитал и приравненные к нему средства;
  - в) долгосрочные кредиты и займы.
19. *Возможность погасить краткосрочную задолженность легко реализуемыми активами отражают показатели:*
- а) финансовой устойчивости;
  - б) деловой активности;
  - в) платежеспособности.
20. *Коэффициент текущей ликвидности показывает:*
- а) какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав оборотные активы;
  - б) какую часть всех обязательств организация может погасить, мобилизовав оборотные активы;
  - в) какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав быстро реализуемые активы и абсолютно ликвидные активы.
21. *Как определяется уровень общей финансовой независимости?*
- а) отношением источников собственных средств ко всем источникам финансирования;
  - б) отношением источников собственных оборотных средств ко всем источникам финансирования.
22. *Определите коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, если по данным бухгалтерской отчетности (тыс. руб.): запасы – 7800, собственный капитал – 10800, внеоборотные активы – 9200, оборотный капитал – 14800:*
- а) 1,38;
  - б) 0,53;
  - в) 0,21.
23. *Определите коэффициент финансовой устойчивости, если по данным бухгалтерской отчетности (тыс. руб.): собственный капитал – 10800, итого активы – 26000, долгосрочные обязательства – 1000:*
- а) 0,42;
  - б) 0,45;
  - в) 0,09.

24. Коэффициент критической ликвидности показывает:
- какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав все оборотные активы;
  - какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав абсолютно ликвидные и быстро реализуемые активы;
  - какую часть долгосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав абсолютно ликвидные и быстро реализуемые активы.
25. Коэффициент маневренности собственного капитала исчисляется как отношение:
- суммы всех оборотных средств к общей величине пассива баланса;
  - собственных оборотных средств к общей величине собственного капитала;
  - суммы всех оборотных средств к общей величине собственного капитала.
26. Для определения типа финансовой устойчивости следует сравнить:
- собственный капитал с заемным капиталом;
  - оборотные активы с краткосрочными обязательствами;
  - запасы с источниками их покрытия.
27. Более высокому удельному весу внеоборотных активов в составе имущества организации должен соответствовать:
- больший удельный вес долгосрочных источников финансирования в составе совокупных пассивов;
  - больший удельный вес собственного капитала в составе совокупных пассивов;
  - меньшая доля собственного капитала в составе совокупных пассивов.
28. Рассчитать оборачиваемость совокупных активов, если доля оборотных активов в общей величине совокупных составляет 48%, оборачиваемость оборотных активов – 2,5 оборота, рентабельность капитала – 12%:
- 1,2 оборота;
  - 1 оборот;
  - 0,3 оборота.
29. Тенденция роста величины удельного веса накопленного капитала в совокупной стоимости собственного капитала характеризует:
- платежеспособность организации;
  - финансовую устойчивость организации;
  - кредитоспособность организации.
30. Ликвидность организации представляет собой:
- способность организации платить по своим обязательствам;
  - возможность организации организовать эффективную деятельность;
  - способность организации-заемщика трансформировать различные активы в денежные средства.
31. Финансовая устойчивость проявляется в:
- обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования;
  - возможности покрытия обязательств организации ее активами;
  - увеличении обязательств организации.
32. Абсолютная финансовая устойчивость организации существует при условии:
- собственный источник финансирования оборотных средств превышает запасы и затраты;
  - величина собственного источника финансирования оборотных средств и краткосрочных кредитов банка под товарно-материальные ценности равно стоимости запасов;
  - стоимость запасов выше величины собственных источников финансирования оборотных средств.
33. На основе значений какого из перечисленных показателей финансовое состояние предприятия можно оценить как устойчивое?
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат – 0,5;
  - коэффициент маневренности – 0,4;
  - коэффициент автономии – 0,7.
34. Подставьте в формулу недостающий показатель для определения запаса финансовой прочности в процентах к планируемой выручке от реализации продукции:

$$\text{Запас финансовой прочности} = \frac{\text{Выручка от реализации по плану} - ?}{\text{Выручка от реализации продукции по плану}}$$

35. Коэффициент устойчивости экономического роста показывает:
- какими темпами увеличивается платежеспособность организации;
  - какими темпами увеличивается рентабельность собственного капитала за счет производственной и финансовой деятельности;
  - какими темпами растет рентабельность производства.
36. Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является:
- коэффициент текущей ликвидности = 2;
  - коэффициент обеспеченности собственными средствами < 0,1;
  - коэффициент обеспеченности собственными средствами = 0,2.
37. Первый фактор, означающий начало финансовой стабилизации предприятия:
- рост кредиторской задолженности;
  - рост покупательной способности;
  - рост дебиторской задолженности.
38. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности является фактором:
- улучшения финансового состояния предприятия;
  - ухудшения его финансового состояния;
  - не влияет на финансовое состояние.
39. Основанием для принятия решения об утрате платежеспособности предприятием является коэффициент утраты платежеспособности:
- равный 1;
  - <1;
  - >1.
40. Коэффициент обеспеченности собственными средствами можно повысить путем уменьшения:
- капитала и резервов;
  - фондов потребления;
  - внеоборотных активов.
41. Предприятие в соответствии с нормативными критериями признается неплатежеспособным, если его коэффициент текущей ликвидности ниже:
- 5,0;
  - 2,0;
  - 1,0.
42. Коэффициент текущей ликвидности можно повысить путем увеличения:
- оборотных активов;
  - внеоборотных активов;
  - кредитов банков.
43. Для расчета реального уровня общего коэффициента текущей ликвидности необходимо знать:
- балансовую величину оборотных активов;
  - неликвидные оборотные активы;
  - краткосрочную задолженность;
  - все перечисленное.
44. Одним из ключевых показателей кредитоспособности организации является:
- отношение прибыли от реализации к выручке от реализации;
  - отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности;
  - отношение дебиторской задолженности к кредиторской задолженности.
45. Повышение кредитоспособности обеспечивается:
- ростом выручки от реализации;
  - ускорением оборачиваемости дебиторской задолженности;
  - ускорением оборачиваемости кредиторской задолженности.
46. Коэффициент, показывающий, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно, называется коэффициентом:
- покрытия;
  - быстрой ликвидности;
  - абсолютной ликвидности.



47. Термин «дисконтирование» означает:
- определение современной стоимости будущей денежной суммы;
  - расчет чистого приведенного эффекта, выражающего абсолютный результат инвестиционной деятельности;
  - расчет нормы рентабельности, который показывает максимально допустимый относительный уровень расходов по данному инвестиционному проекту.
48. Отношение всех ликвидных (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам:
- коэффициент абсолютной ликвидности;
  - коэффициент критической ликвидности;
  - коэффициент покрытия (текущей ликвидности).
49. К частному показателю платежеспособности относят:
- коэффициент абсолютной ликвидности;
  - коэффициент чистой выручки;
  - коэффициент маневренности собственных средств.
50. Для оценки финансовой устойчивости используют следующие показатели:
- рентабельность продаж;
  - коэффициент финансовой независимости;
  - коэффициент текущей ликвидности.
51. Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается при условии:
- коэффициент текущей ликвидности  $> 2$ ;
  - коэффициент обеспеченности собственными средствами  $> 0,1$ ;
  - коэффициент обеспеченности собственными средствами  $< 2$ .
52. Коэффициент восстановления платежеспособности за год рассчитывается при условии:
- коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами не отвечают установленным нормальным ограничениям;
  - коэффициент автономии и коэффициент соотношения собственных и заемных средств не отвечают установленным ограничениям;
  - коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами находится в пределах установленных нормальных ограничений.
53. В каком случае принимается решение о наличии у предприятия возможности восстановить платежеспособность?
- $K_{\text{восст. плат.}} = 1$ ;
  - $K_{\text{восст. плат.}} < 1$ ;
  - $K_{\text{восст. плат.}} > 1$ .

### Тема 5.1. Финансовое планирование в организации

- Обязательным для организации является составление следующих плановых документов:
  - налогового календаря;
  - плана движения денежных средств (поступления и расходования);
  - кассового плана.
- К финансовым (стоимостным) показателям эффективности пользования основными средствами относятся:
  - показатель прироста продукции за счет фондоотдачи;
  - показатель фондоотдачи;
  - показатель обновления.
- Процесс бюджетирования «сверху вниз»:
  - лучше отражает организационные цели бюджетирования;
  - характеризуется позитивным отношением менеджеров на более низких уровнях управления;
  - осуществляется работниками, непосредственно участвующими в процессе производства.
- В процессе финансового планирования:
  - формулируется последовательность действий по достижению поставленных целей;
  - идентифицируются финансовые цели организации;
  - устанавливается степень соответствия этих целей текущему финансовому состоянию фирмы;
  - все перечисленное.

5. *Какие из перечисленных далее бюджетов разрабатываются непосредственно на основе бюджета продаж?*
- а) бюджет коммерческих расходов;
  - б) бюджет прямых затрат на оплату труда;
  - в) бюджет общехозяйственных накладных расходов.
6. *Бюджет, основанный на добавлении к бюджетному периоду одного месяца, как только истекает текущий, называется:*
- а) гибким;
  - б) оперативным;
  - в) непрерывным.
7. *План оборота наличных денежных средств, ежеквартально представляемый предприятием в банк, осуществляющий расчетно-кассовое обслуживание предприятия, называется:*
- а) кассовым планом;
  - б) платежным календарем;
  - в) квартальным бюджетом движения денежных средств;
  - г) квартальной сметой денежных средств.
8. *Прогнозирование является основой:*
- а) оперативного планирования;
  - б) текущего планирования;
  - в) перспективного планирования.
9. *В состав операционных бюджетов входит:*
- а) бюджет затрат на оплату труда;
  - б) бюджет капитальных вложений;
  - в) бюджет оборота денежных средств.
10. *Фактические остатки денежных средств предприятия увеличиваются в результате:*
- а) прироста дебиторской задолженности;
  - б) снижения кредиторской задолженности;
  - в) увеличения капитала и резервов.
11. *Фактические остатки денежных средств предприятия уменьшаются в результате:*
- а) прироста дебиторской задолженности;
  - б) прироста кредиторской задолженности;
  - в) увеличения капитала и резервов.
12. *Рациональное соотношение собственного и заемного капитала зависит:*
- а) от рентабельности собственного и заемного капитала;
  - б) от затрат на реализованную продукцию;
  - в) от скорости оборота активов.
13. *Привлечение дополнительных заемных источников финансирования целесообразно, если ставка процентов за кредит:*
- а) равна рентабельности собственного капитала;
  - б) ниже рентабельности собственного капитала;
  - в) выше рентабельности собственного капитала.
14. *Финансовый рычаг представляет собой:*
- а) финансовый механизм изменения рентабельности собственного капитала организации путем изменения объема и структуры заемных и собственных финансовых средств;
  - б) финансовый механизм изменения прибыли предприятия путем изменения объема и структуры постоянных и переменных операционных затрат.
15. *Средневзвешенная цена капитала организации рассчитывается исходя из цены:*
- а) собственного капитала;
  - б) заемного капитала;
  - в) собственного и заемного капитала.
16. *Если реализация продукции в плановом периоде рентабельна, а дебиторская задолженность покупателей оборачивается медленнее кредиторской задолженности поставщикам, обязательно возникает проблема недостатка источников финансирования в плановом периоде. Верно ли это утверждение?*
- а) да;
  - б) нет.

17. Если реализация продукции в плановом периоде убыточна, а дебиторская задолженность покупателей оборачивается медленнее кредиторской задолженности поставщикам, обязательно возникает проблема недостатка источников финансирования в плановом периоде. Верно ли это утверждение?
- да;
  - нет.
18. Цена капитала организации – это:
- средневзвешенная стоимость финансовых ресурсов, привлекаемых из различных источников организации при формировании ее капитала, выраженная в относительных единицах;
  - величина собственного капитала, выраженная в абсолютных единицах.
19. За счет эффекта финансового рычага может быть обеспечен рост рентабельности собственного капитала в случае, если:
- цена заемных средств ниже рентабельности вложений капитала;
  - цена заемных средств выше рентабельности вложений капитала;
  - рентабельность продаж выше процентной ставки за кредит.
20. Величина стоимости (цена) привлеченного капитала определяется как:
- сумма уплаченных процентов за кредит;
  - отношение расходов, связанных с привлечением финансовых ресурсов, к сумме привлеченных ресурсов.
21. Какой из текущих бюджетов является отправной точкой в процессе разработки общего бюджета?
- бюджет коммерческих расходов;
  - бюджет продаж;
  - бюджет производства.
22. Какие факторы риска в большей степени должны быть учтены при составлении финансового плана?
- производственные;
  - организационные;
  - экономические.
23. Систематический финансовый риск организации – это риск, обусловленный действием:
- факторов самой организации;
  - общих факторов для всех хозяйствующих субъектов в государстве или регионе.
24. Несистематический финансовый риск организации – это риск, обусловленный действием:
- факторов самой организации;
  - общих факторов для всех хозяйствующих субъектов в государстве или регионе.
25. Каковы главные отличия финансового плана от прогноза?
- директивность, адресность;
  - многовариантность, вероятность осуществления;
  - более высокая точность показателей, адресность, более короткий расчетный период.
26. В какой последовательности составляется финансовый план организации?
- определение стратегии и тактики развития организации;
    - анализ финансового состояния;
    - разработка основных финансовых показателей;
    - расчет бюджетов доходов и расходов, денежных поступлений и платежей;
  - анализ финансового состояния;
    - определение стратегии и тактики развития организации;
    - расчет бюджетов доходов и расходов, денежных поступлений и платежей.

## Тема 5.2. Финансовые решения в нетиповых ситуациях

- С ростом величины чистого оборотного капитала риск потери ликвидности:
  - снижается;
  - возрастает;
  - сначала возрастает, затем начинает снижаться;
  - сначала снижается, затем начинает возрастать.
- Коэффициент утраты платежеспособности определяется в расчете на период:
  - 3 месяца;
  - 12 месяцев;
  - 6 месяцев.

3. *Определите прирост цен и дополнительные вложения при условии, что объем предстоящих вложений организации будет равен 120 млн руб., общий индекс цен на материалы и тарифы в предстоящем периоде составит 2,4:*
  - а) 188 млн руб.; 240%;
  - б) 168 млн руб.; 240%;
  - в) 168 млн руб.; 140%.
4. *Соответствует ли нормативному ограничению коэффициент восстановления платежеспособности, если коэффициент текущей ликвидности на начало года – 1,5; коэффициент текущей ликвидности на конец года – 1,9?*
  - а) соответствует нормативному ограничению;
  - б) для коэффициента восстановления платежеспособности нет нормативного ограничения;
  - в) не соответствует нормативному ограничению.
5. *Определите ожидаемый годовой уровень инфляции при уровне инфляции за месяц 8%:*
  - а) 48%;
  - б) 172%;
  - в) 96%.
6. *Рассчитайте объем дополнительных вложений, если объем предстоящих вложений – 5600 тыс. руб., общий индекс цен – 1,2:*
  - а) 4667 тыс. руб.;
  - б) 6720 тыс. руб.;
  - в) 1120 тыс. руб.
7. *Какие показатели рассчитываются для оценки несостоятельности организации по данным бухгалтерской отчетности?*
  - а) коэффициент автономии, коэффициент платежеспособности;
  - б) коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами;
  - в) коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, коэффициент восстановления платежеспособности, коэффициент утраты платежеспособности.
8. *Внешним признаком проявления банкротства организации является ее неспособность удовлетворить требования кредиторов:*
  - а) в течение 3 месяцев со дня наступления срока исполнения обязательства;
  - б) в течение 6 месяцев со дня наступления срока исполнения обязательства;
  - в) в течение года со дня наступления срока исполнения обязательства.
9. *Финансовые показатели бизнес-плана должны быть сбалансированы:*
  - а) с показателями рентабельности;
  - б) с показателями производства и реализации продукции;
  - в) с показателями капиталоемкости.
10. *Риск, который может быть устранен правильным подбором инвестиций, называется:*
  - а) корреляционным;
  - б) системным;
  - в) диверсифицируемым.
11. *Цель создания финансовых резервов – это:*
  - а) покрытие убытков;
  - б) оплата штрафов, пени, санкций, предъявленных организации;
  - в) покрытие потерь, при возникновении предпринимательских рисков.
12. *Наименьшим риском обладают:*
  - а) краткосрочная дебиторская задолженность;
  - б) долгосрочные финансовые вложения;
  - в) готовая продукция, пользующаяся спросом.
13. *Наиболее высоким риском обладают:*
  - а) расходы будущих периодов;
  - б) краткосрочная дебиторская задолженность;
  - в) залежалые запасы товарно-материальных ценностей.

14. *Значение коэффициента восстановления платежеспособности 0,9 свидетельствует:*
- об отсутствии у организации возможности восстановить свою платежеспособность;
  - о наличии у организации возможности восстановить свою платежеспособность;
  - об утрате платежеспособности.
15. *С ростом величины чистого оборотного капитала риск потери ликвидности:*
- возрастает;
  - снижается;
  - сначала снижается, затем начинает возрастать.
16. *Средства резервного капитала могут быть направлены на:*
- приобретение акций других акционерных обществ;
  - покрытие общих убытков при отсутствии иных возможностей для их возмещения;
  - увеличение уставного капитала.
17. *Увеличение собственного капитала за отчетный период может быть достигнуто за счет:*
- уменьшения номинала акций;
  - дополнительного выпуска акций;
  - уменьшение количества акций.
18. *Каким должно быть соотношение собственного капитала и чистых активов?*
- чистые активы > собственный капитал;
  - чистые активы = собственному капиталу;
  - чистые активы < собственного капитала.
19. *Организацией не формируется следующий вид резерва:*
- резервы, образуемые в соответствии с законодательством и учредительными документами;
  - резервы предстоящих доходов;
  - оценочные резервы.
20. *Рост величины созданного резервного капитала при прочих равных условиях свидетельствует:*
- об увеличении размера чистых активов;
  - об уменьшении размера чистых активов;
  - о неизменной величине чистых активов.
21. *Резерв по сомнительным долгам относится:*
- к резервам, образованным в соответствии с законодательством;
  - к резервам предстоящих расходов;
  - к оценочным резервам.
22. *Элементами классификации рисков по уровню финансовых потерь являются:*
- допустимый риск;
  - внешний риск;
  - прогнозируемый риск.
23. *Дисперсия характеризует:*
- уровень ликвидности;
  - степень колеблемости изучаемого показателя по отношению к его средней величине;
  - частоту получения ожидаемого результата по финансовой операции.
24. *Основным критерием для признания арбитражным судом должника банкротом является:*
- значение коэффициента текущей ликвидности меньше 2 и (или) значение коэффициента обеспеченности собственными средствами меньше 1;
  - значение коэффициента утраты платежеспособности меньше 1;
  - наличие обязательств, не исполненных в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения.
25. *Конкурсное производство представляет собой:*
- процедуру банкротства, применяемую к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;
  - процедуру продажи организации путем проведения открытых торгов;
  - процедуру продажи организации на аукционе.
26. *Арбитражный суд после признания должника банкротом с целью соразмерного удовлетворения требований кредитора назначает:*
- временного управляющего;
  - конкурсного управляющего;
  - внешнего управляющего.

27. *Специальный фонд денежных средств, образование которого предусмотрено уставом акционерного общества, формируемый за счет отчислений из прибыли и предназначенный для внутреннего страхования рисков, – это:*
- добавочный фонд;
  - фонд накопления;
  - резервный фонд.
28. *Минимальный размер резервного фонда АО в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» (с изменениями и дополнениями) должен составлять:*
- 5% от суммы уставного капитала;
  - 15% от суммы уставного капитала;
  - 50% от размера собственных средств.
29. *Минимальным риском обладают:*
- легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги;
  - незавершенное производство;
  - готовая продукция на складе организации.
30. *Выберите более точное понятие финансового риска при принятии решения:*
- вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной сфере;
  - вероятность неполучения прибыли в результате неосуществления какого-либо мероприятия;
  - вероятность возникновения убытков или недополучение доходов по сравнению с планируемым вариантом финансовой деятельности.
31. *Резерв по сомнительным долгам целесообразно создавать в случае:*
- непогашения дебиторской задолженности;
  - увеличения затрат на производственно-хозяйственную деятельность;
  - повышения цен на материальные ресурсы.
32. *Сумма резерва по сомнительным долгам включается в состав внереализационных расходов в полном объеме сомнительной дебиторской задолженности по срокам возникновения:*
- от 45 до 90 дней;
  - свыше 90 дней;
  - до 45 дней.
33. *Жесткий бюджет в отличие от гибкого включает:*
- постоянные затраты, в то время как гибкий только переменные;
  - затраты для одного уровня производства, в то время как гибкий бюджет есть несколько вариантов для нескольких уровней производства.
34. *Что такое слияние двух или нескольких организаций?*
- возникновение нового юридического лица с передачей ему прав и обязанностей и прекращением деятельности объединяющихся организаций;
  - возникновение нового юридического лица с передачей ему всех дебиторских и кредиторских задолженностей;
  - возникновение нового юридического лица при продолжении тех юридических лиц, которые его создали.
35. *Уставный капитал АО может быть увеличен путем:*
- повышения номинальной стоимости акций или размещения дополнительного их количества;
  - формирования добавочного капитала;
  - дробления акций.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВЫХ РАБОТ

## 1. Общие положения

Реформирование экономики и финансов организаций требует осмысления теории и методологии управления финансами хозяйствующих субъектов, изучения накопленного опыта, принципов и методов финансовой деятельности. Знание теоретических закономерностей, зарубежного и отечественного опыта, а также действующей законодательной и нормативной базы позволит эффективно выполнять служебные обязанности, возлагаемые на финансистов организаций. Поскольку дисциплина носит прикладной характер, овладение ею подразумевает, прежде всего, умение обосновывать свои решения количественными расчетами. Поэтому при написании первого раздела курсовой работы требуется привести практические примеры и сделать по ним конкретные расчеты, а во втором разделе на сквозном примере решить комплексную задачу.

Целью курсовой работы является закрепление и проверка теоретических навыков студентов, полученных при изучении дисциплины «Финансы организаций».

Задачи, на которые направлено выполнение курсовой работы, – это:

- проверка знаний теоретических и методологических основ дисциплины «Финансы организаций»;
- проверка правильности применения на практике основных показателей производственно-финансовой деятельности организаций;
- оценка умения проводить сбор, систематизацию и обобщение информации о финансовых отношениях, о деятельности и управлении финансами организации;
- оценка возможностей студента правильно определять эффективные направления реализации финансовой политики, целей и мероприятий при наличии альтернативных вариантов, формировать на их основе правильные выводы;
- проверка способности принятия эффективного финансового решения в конкретной практической ситуации;
- формирование у студентов практических навыков.

Методические указания состоят из частей: первая – общие положения, вторая – инструкции по выбору темы и выполнению курсовой работы, третья – содержание тем и структура теоретического раздела курсовой работы, четвертая – содержание расчетного раздела курсовой работы.

## 2. Инструкция по выполнению курсовой работы

Методические указания помогают студенту правильно составить текст, оформить работу, разобрать конкретный план, надлежащим образом изложить практический материал, собранный по данной теме, верно выполнить расчетную часть.

Выполняя курсовую работу, студенту необходимо показать умение правильно, кратко и четко излагать материал выбранной темы в соответствии с заданной структурой и планом работы.

Курсовая работа включает два раздела: теоретический (прикладной) и расчетный.

Первоначально нужно выполнить первый раздел, где нужно раскрыть экономическую сущность, фактические сведения о состоянии исследуемой темы, проблемы теории и практики. Обязательно должны приводиться конкретные расчеты показателей, факторов, результатов исследования.

Работа должна быть связана с практической деятельностью студента, его научными исследованиями, либо тема должна вызывать интерес и желание разобраться в современных проблемах финансов организации.

Второй раздел работы включает расчетную часть, позволяющую студенту приобрести специальные навыки в определении показателей финансового плана организации. Прежде чем приступить к выполнению этой части курсовой работы, необходимо ознакомиться с алгоритмами расчетов, предлагаемых для изучения в соответствующих темах дисциплины «Финансы организаций». Далее, изменив отчетные данные своего базового варианта, в зависимости от последней цифры в номере зачетной книжки, студент должен выполнить индивидуальные расчеты, оформить их соответствующим образом и сделать выводы по результатам расчетов.

Текст и расчеты по курсовой работе представляются на стандартных листах формата А4. Число страниц должно быть не менее 30 при наборе текста работы на компьютере (размер шрифта – 12, межстрочный интервал – одинарный) и не менее 40 – при рукописном варианте (без учета приложений). Все линии, буквы, цифры и знаки должны быть черными по цвету. Текст пишется или

печатается на одной стороне листа бумаги. Материал практической части должен частично быть изложен в виде таблиц, графиков, формул, алгоритмов, диаграмм.

Оформляется курсовая работа со следующими полями: верхнее и нижнее – 20 мм, правое – 10 мм, левое 30 мм.

Вписывать в текст работы отдельные слова, формулы, условные знаки допускается чернилами, тушью, пастой черного цвета, при этом плотность текста должна быть приближена к плотности основного текста. Опечатки, описки, графические неточности допускается исправлять подчисткой или закрашиванием белой краской и нанесением на это место исправленного текста (графиков) машинописным или рукописным способом. Работа с большим количеством исправлений или опечаток (более 10% от общего количества листов) или оформленная небрежно не принимается и не допускается к защите.

Страницы курсовой работы нумеруются арабскими цифрами в правом верхнем углу. Отсчет нумерации страниц курсовой работы начинается с титульного листа, при этом номер 1 страницы на титульном листе не печатается. Нумерация работы заканчивается на последнем листе списка литературы, на котором автором работы ставится дата написания курсовой работы и подпись с расшифровкой (фамилия, имя, отчество).

Каждый вопрос курсовой работы, а также введение и заключение начинаются с новой страницы.

Список используемых источников и литературы также должен начинаться с новой страницы и должен быть изложен в следующей последовательности:

- во-первых, нормативные акты по мере юридической силы и территории правового воздействия;
- во-вторых, документальные источники (документы, судебные дела, статистические сборники, архивные материалы, материалы государственных и муниципальных органов власти и т.п.);
- в-третьих, научная литература (монографии, журнальные статьи, учебные пособия, научные журналы и т.п.).

Все таблицы (схемы, диаграммы) курсовой работы, если их несколько, нумеруют арабскими цифрами в пределах всего текста. Если в тексте только одна таблица, то она не нумеруется и не озаглаивается.

Текст работы должен быть тщательно выверен студентом. Он несет полную ответственность за опечатки и ошибки. Все станицы должны быть пронумерованы и сшиты.

### 3. Правила выбора темы теоретического раздела и расчетного задания курсовой работы

Тема теоретического (прикладного) раздела курсовой работы выбирается по первой букве фамилии студента из двух (трех) предлагаемых номеров тем:

А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т	У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Щ	Э	Ю	Я
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56
		58	59						60	61	62	63	64	65	66	67	68										

Преподаватель должен знать название темы, выбранной студентом. Студент извещает преподавателя о выбранной теме в обязательном порядке. Студент может предложить свою тему, не включенную в предложенный список, но она также обязательно должна быть согласована с преподавателем. Не могут выбирать одну и ту же тему более двух студентов одной группы.

Для выполнения первого раздела курсовой работы студент самостоятельно выбирает любую реально существующую организацию (исследование двух одинаковых организаций в одной группе не допускается). Необходимо выбрать для нее финансовую политику и разработать показатели и конкретные направления в каждой приоритетной зоне ее финансовой деятельности.

По второму разделу работы (расчетному) выбор расчетного задания делается по последней цифре личного дела студента (зачетной книжки).



#### 4. Правила установления критериев оценки и правильности выполнения курсовой работы

Общая сумма баллов складывается из количества баллов за каждый элемент курсовой работы, на заключительном этапе переводится в традиционную четырехбалльную шкалу следующим образом:

- Неудовлетворительно ..... 0–40
- Удовлетворительно ..... 41–64
- Хорошо ..... 65–84
- Отлично ..... Свыше 85

Распределение баллов по отдельным позициям оценки курсовой работы:

- Содержательная часть курсовой работы теоретического материала ..... от 0 до 40
- Правильность выполненных расчетов и выводов расчетного раздела работы ..... от 0 до 30
- Уровень изложения темы и использование современных литературных источников от 0 до 10
- Содержательность выводов по работе ..... от 0 до 15
- Правила оформления текста курсовой работы ..... от 0 до 15

Результаты оценки курсовой работы оформляются на титульном листе путем заполнения оценочной таблицы курсовой работы следующей формы:

	Содержательная часть теоретического раздела курсовой работы			Уровень изложения темы и правильность расчетов и выводов расчетного раздела курсовой работы	Использование литературных источников	Содержательность выводов по работе	Оформление текста курсовой работы	Итоговая оценка за курсовую работу	Подпись преподавателя
	Вопрос 1	Вопрос 2	Вопрос 3						
Кол-во баллов									

Замечания, рекомендации и предложения излагаются преподавателем на обратной стороне титульного листа работы.

Срок для проверки курсовых работ – 20 (двадцать) календарных дней. Начало течения срока – дата поступления курсовой работы на соответствующую кафедру.

#### 4. Структура теоретического прикладного раздела курсовой работы

Первый раздел курсовой работы включает в себя:

1. *Титульный лист.*

2. *План (содержание).* Он может быть откорректирован при представлении краткого логического изложения содержания работы и обсужден с преподавателем. В процессе работы над информацией, материалами для курсовой работы план может также претерпеть изменения и принять законченный вид при завершении работы. План является перечнем заголовков разделов, параграфов с обозначением страниц, с которых начинается написание текста соответствующей части курсовой работы. План обязательно состоит из введения, заключения и трех разделов.

3. *Введение.* Введение начинается с обозначения актуальности выбранной темы, также здесь указывается цель исследования, которая уточняется 4–5 задачами. Обычно решению каждой задачи соответствует параграф работы. Отдельно ставится задача перед практической частью работы. Формулировка целей и задач в основном начинается со слов: изучить, исследовать, определить, описать, провести анализ, оценить и т.п. Также во введении приводится название выбранной организации для исследования ее деятельности в практической части курсовой работы, дается ее краткая характеристика (сфера деятельности, характер и технология производства, вид производимой продукции, конкурентное положение, поставщики, потребители, деловые партнеры и т.д.).

4. *Теоретический прикладной раздел.* Это часть работы содержит теоретические и практические аспекты рассматриваемого объекта или явления в рамках выбранной темы, основные понятия и элементы знаний, такие как закономерности, инструментарий, методы, модели, методологические основы. Теоретическая часть структурируется в соответствии с предлагаемым планом. Эта работа выполняется по результатам изучения литературы и конкретной информации о деятельности организации, в виде аналитического обзора собранной информации. Теоретическая часть должна раскрываться в рамках следующих пунктов:

- рассмотрение изучаемого объекта или явления, обоснование значимости выбранной темы;
- анализ степени изученности объекта, обзор литературы по теме;

- анализ подходов, положений, принципов, схем, моделей, законов, установка общих основ в разных подходах и различий при исследовании одних и тех же финансовых явлений и определение точки зрения, подхода, которых придерживается непосредственно автор курсовой работы, их обоснование;
- анализ современных теоретических, законодательных, практических проблем финансовой деятельности организаций в РФ.

Анализ точек зрения авторов на выбранную тему необходимо делать корректно, с указанием ссылок. Здесь также приводятся результаты анализа существующего законодательства по выбранной теме.

5. *Аналитическая часть.* Аналитическая часть заключается в исследовании финансовой деятельности выбранной организации. Студенту необходимо будет провести анализ внутренней и внешней финансовой среды, сделать необходимые расчеты, провести сравнения показателей, выявить факторы (причины) изменения показателей. Обязательно нужно дать оценку результатов анализа или планирования, обосновать принятое решение.

6. *Рекомендательная часть.* В рекомендательной части курсовой работы следует разработать стратегию, тактику, план или конкретные мероприятия по совершенствованию управления финансами организации на будущее. Наметьте пути решения выявленных проблем финансовой деятельности с соответствующими расчетами экономического эффекта.

7. *Заключение.* Подводится итог работы, краткое изложение основных выводов и результатов исследований, к которым пришел автор при изучении теоретической части и в процессе выполнения практического исследования. Делается вывод о достижении общей цели и задач, поставленных перед написанием работы.

8. *Список используемой литературы.* Список использованной литературы показывает уровень самостоятельной подготовки студента. Научная литература (учебники, учебные пособия, монографии, сборники статей, периодические издания) и законодательные акты должны быть сгруппированы отдельно. Список публикаций приводится в алфавитном порядке.

На каждое указанное в списке литературы издание должна быть оформлена сноска. В списке литературы обязательно должны быть указаны публикации периодических изданий об управлении финансами, о современных тенденциях в процессе формирования финансовых показателей. При написании этого раздела необходимо использовать специализированные журналы: «Вопросы экономики», «Финансы и кредит», «Экономический анализ», «Финансовый менеджмент», «Деньги и кредит», «Финансы» и др. Список литературы должен включать не менее 15 реально использованных источников.

9. *Приложения.* Информация справочного, вспомогательного характера может быть вынесена из текста в приложение. Приложение размещается после списка литературы и имеет свою нумерацию. В тексте на приложения должны быть ссылки, которые оформляются следующим образом: «см. Приложение 7». В качестве приложений могут быть приведены статистические данные, выдержки из законодательных актов, отчетов, справочные сведения и т.п. в форме графиков, количественных и качественных таблиц, схем, текста, диаграмм.

## 5. Темы курсовых работ

*Тема 1. Реформа государственных финансов и роль финансов предприятий в национальной экономике.*

1. Финансовая система Российской Федерации и политика государства в отношении финансов предприятий, отраслей на современном этапе.
2. Принципы и функции финансов предприятий разных организационно-правовых форм (на конкретных примерах).
3. Совершенствование организации и роль финансовой деятельности предприятий, отраслей для улучшения экономики страны.

*Тема 2. Сущность и направления совершенствования организации финансов предприятий в современных условиях.*

1. Понятие и основы организации финансов предприятий и отраслей в современных условиях.
2. Классификация предприятий, объединений различных организационно-правовых форм. Их основные признаки и особенности финансов.
3. Внешние и внутренние функции финансовых служб предприятий. Их совершенствование на современном этапе.

*Тема 3. Показатели и оценка финансового состояния предприятия и пути его улучшения (на примере конкретного предприятия).*

1. Основные показатели финансового состояния предприятия и методы их расчета.
2. Расчет показателей, характеризующих финансовое состояние предприятий, и их оценка.
3. Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, и пути его улучшения.

*Тема 4. Показатели и оценка финансовых результатов работы предприятия и пути их улучшения (на примере конкретного предприятия).*

1. Основные показатели финансовых результатов работы предприятия, методы их расчета.
2. Расчет показателей, характеризующих финансовый результат работы предприятия, и их оценка.
3. Факторы, влияющие на финансовый результат, и пути его улучшения на предприятии в современных условиях.

*Тема 5. Финансовый механизм предприятия в современных условиях.*

1. Понятие и состав финансового механизма предприятия, его становление и развитие.
2. Модели финансового механизма на примере конкретного предприятия.
3. Совершенствование управления финансами и финансовым механизмом предприятия.

*Тема 6. Денежный оборот предприятия, его связь с финансовыми результатами.*

1. Показатели, характеризующие движение денежных средств предприятия, их кругооборот для обеспечения платежеспособности финансовой устойчивости.
2. Анализ взаимосвязи движения денежных средств с финансовыми результатами работы предприятия.
3. Планирование денежного оборота и потребности в денежных средствах.

*Тема 7. Формирование оборотного капитала и связь с финансовыми ресурсами предприятия (на конкретных примерах).*

1. Экономическое содержание, назначение и структура оборотного капитала для его формирования на предприятии.
2. Методы расчета и конкретный расчет текущих финансовых эксплуатационных потребностей.
3. Проблемы обеспеченности запасами оборотных средств и направления совершенствования в условиях рынка.

*Тема 8. Использование оборотного капитала и связь с финансовыми результатами работы предприятия (на конкретном примере).*

1. Экономическое содержание, назначение и структура оборотного капитала для управления его использованием на предприятии.
2. Показатели использования оборотных средств и факторы, их определяющие.
3. Пути улучшения использования оборотных средств и их влияние на финансовое состояние предприятия.

*Тема 9. Формирование основного капитала на предприятии и связь с финансовыми ресурсами (на конкретном примере).*

1. Экономическое содержание, назначение и структура основного капитала для его формирования на предприятии.
2. Оценка, источники и характер воспроизводства основного капитала на предприятии.
3. Проблемы обновления основного капитала и связь с эффективностью производства.

*Тема 10. Использование основного капитала на предприятии и связь с финансовыми результатами (на конкретном примере).*

1. Экономическое содержание, назначение и структура основного капитала для управления его использованием на предприятии.
2. Показатели использования основного капитала и факторы, их определяющие на предприятии.
3. Пути улучшения использования основного капитала и их влияние на финансовые результаты предприятия.

*Тема 11. Налоговая система и финансовые результаты работы предприятия (на конкретном примере).*

1. Налоговая политика государства по отношению к предприятию, виды налогов и отчислений.
2. Расчет налоговых выплат предприятия в текущем году.
3. Взаимосвязь налогов с финансовым состоянием предприятия, проблемы и направления совершенствования налоговой системы.

- Тема 12. Формирование финансовых ресурсов предприятия и связь с финансовым результатом.*
1. Понятие и классификация финансовых ресурсов для их формирования на предприятии.
  2. Анализ формирования финансовых ресурсов на предприятии.
  3. Пути улучшения формирования финансовых ресурсов и их влияние на финансовые результаты.
- Тема 13. Использование финансовых ресурсов и связь с финансовыми результатами предприятия.*
1. Понятие, состав и структура финансовых ресурсов для управления их использованием на предприятии.
  2. Анализ использования финансовых ресурсов предприятия.
  3. Взаимосвязь использования финансовых ресурсов с финансовым состоянием предприятия.
- Тема 14. Ценовая политика предприятия и ее влияние на финансовое состояние (на конкретных примерах).*
1. Виды цен и рынки сбыта продукции, их характеристика и условия применения.
  2. Формирование доходов от реализации продукции и оказания услуг на конкретном предприятии, влияние рыночных цен.
  3. Способы расчета цен на продукцию, влияние затрат и рентабельности производства на финансовые результаты работы предприятия.
- Тема 15. Формирование затрат на производство и реализацию продукции и взаимосвязь с финансовыми результатами работы предприятия (на конкретном примере).*
1. Экономическое содержание, состав и структура затрат на производство и реализацию продукции.
  2. Оценка влияния изменения постоянных и переменных затрат на себестоимость единицы продукции и учет при прогнозировании затрат.
  3. Факторы и пути снижения себестоимости продукции на предприятии.
- Тема 16. Планирование затрат на производство и себестоимости важнейших видов продукции на предприятии (на конкретном примере).*
1. Управление и планирование текущих затрат на предприятии со стороны финансовых служб в современных условиях.
  2. Показатели себестоимости продукции и методы расчета показателей.
  3. Расчеты конкретных показателей плана себестоимости с учетом факторов снижения затрат.
- Тема 17. Планирование выручки от реализации продукции на предприятии (на конкретном примере).*
1. Понятие, состав и стоимостная оценка объема реализованной продукции на предприятии.
  2. Методы расчета выручки от реализации продукции и факторы, влияющие на ее размер.
  3. Проблемы и пути решения для установления оптимального соотношения между «выручкой – издержками – прибылью».
- Тема 18. Формирование валового дохода предприятия и пути его увеличения (на конкретном примере).*
1. Понятие валового дохода и прибыли от производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия.
  2. Методы и порядок расчета валового дохода на текущий год (конкретный расчет).
  3. Перспективы увеличения валового дохода, факторы, влияющие на этот рост.
- Тема 19. Распределение и использование валового дохода предприятия, проблемы и пути решения (на конкретном примере).*
1. Понятие валового дохода и прибыли от производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия.
  2. Порядок распределения дохода предприятия по видам выплат (конкретный расчет).
  3. Использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Дивидендная политика предприятия.
  4. Совершенствование системы распределения дохода на современном этапе.
- Тема 20. Финансовое планирование на предприятии, его совершенствование (на конкретном примере).*
1. Проблемы финансового планирования на предприятиях в переходный период к рыночным отношениям.
  2. Разделы и показатели финансового плана, их взаимосвязь и зависимость.
  3. Расчет разделов финансового плана для конкретного предприятия.

*Тема 21. Страхование и финансовое состояние предприятия, проблемы и пути решения (на конкретных примерах).*

1. Задачи и виды страхования, которые используются на предприятии.
2. Договоры, объемы страховых платежей и страховых сумм. Их оценка для разных видов страхования.
3. Проблемы возмещения убытков, страхования рисков и развития рынка страховых услуг.

*Тема 22. Банкротство предприятий и проблемы, связанные с его предотвращением на современном этапе.*

1. Характерные причины и признаки финансового кризиса и банкротства предприятия.
2. Механизм банкротства предприятия в соответствии с Законом «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».
3. Способы предотвращения банкротства предприятий. Оценка экономических рисков деятельности предприятий.

*Тема 23. Инвестиционная политика предприятий на современном этапе, проблемы и пути их решения.*

1. Понятие инвестиций, инвестиционного процесса и инвестиционной деятельности предприятий.
2. Критерии принятия инвестиционных решений. Учет фактора времени в оценке капитальных вложений (на конкретных примерах).
3. Очередность и условия привлечения денежных средств для капитальных вложений в производство. Соотношение собственного и заемного капитала (на примере предприятия).

*Тема 24. Эмиссионная деятельность предприятий, проблемы и пути их решения (на конкретных примерах).*

1. Акционирование как один из способов формирования капитала и приватизации предприятий. Учредительные документы.
2. Виды акций, их характеристика, размещение и использование на первичном рынке.
3. Проспект эмиссии акционерного общества. Проблемы выплат дивидендов.

*Тема 25. Внешнеэкономическая финансовая деятельность предприятий.*

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий (цели, задачи, роль в повышении эффективности производства). Валютные расчеты.
2. Формы и методы внешнеэкономической деятельности.
3. Проблемы и пути их решения при оценке и совершенствовании валютно-финансовой деятельности в современный период.

*Тема 26. Организация управления денежными потоками на предприятии. Платежный баланс предприятия (на конкретном примере).*

1. Денежные ресурсы и денежные потоки предприятия, проблемы их формирования и использования.
2. Методы планирования денежного потока на предприятии.
3. Опыт применения платежного баланса на предприятии, проблемы и пути их решения.

*Тема 27. Финансовые инструменты, используемые при управлении предприятием. Проблемы и пути их решения.*

1. Финансовый механизм предприятия, его составляющие элементы и их взаимодействие.
2. Финансовые инструменты, методология их использования в управлении предприятием.
3. Опыт применения наиболее эффективных инструментов в финансировании деятельности предприятия. Проблемы и пути их решения.

*Тема 28. Методики и практика расчета плановой величины собственных оборотных средств.*

1. Управление и оптимизация величины запаса собственных оборотных средств.
2. Методики, используемые при расчете величины запаса собственных оборотных средств, их отличительные черты и особенности.
3. Проблемы и опыт применения одной из методик в практике работы предприятия.

*Тема 29. Экономическая сущность, состав и оценка основных средств и имущества предприятия.*

1. Сущность, состав и структура основных средств предприятия.
2. Методы оценки стоимости основных средств и имущества предприятия, их особенности.
3. Применение в практике работы предприятий оценки стоимости имущества, проблемы и пути их решения.

*Тема 30. Оценка экономической эффективности вложения капитала в основные фонды предприятия.*

*Проблемы расчета.*

1. Понятия инвестиций, капитальных вложений, основных средств и основных фондов предприятий. Их взаимосвязь и отличие.
2. Методика расчета эффективности производственных инвестиций, идущих на развитие и обновление основных фондов.
3. Применение в практике работы предприятий способов расчета экономической эффективности капитальных вложений.

*Тема 31. Содержание и порядок составления финансового плана нового предприятия при инвестировании его строительства.*

1. Теоретические, методологические принципы и условия составления инвестиционного и финансового планов предприятия.
2. Содержание и способы расчета показателей финансового плана нового предприятия по предлагаемым методикам, проблемы обоснованности и достоверности показателей.
3. Применение в практической деятельности одной из методик финансового планирования нового предприятия и результаты реализации этого плана.

*Тема 32. Содержание и порядок составления финансового плана действующего предприятия. Проблемы достоверности его расчета.*

1. Теоретические методологические концепции, принципы и условия составления финансового плана действующего предприятия.
2. Содержание и способы расчета показателей финансового плана действующего предприятия по предлагаемым методикам. Проблемы обоснованности и достоверности показателей.
3. Применение в практической деятельности одной из методик финансового планирования действующего предприятия и результаты реализации этого плана.

*Тема 33. Содержание и порядок составления плана финансового оздоровления предприятия. Проблемы достоверности его расчетов.*

1. Механизм банкротства предприятия в соответствии с Законом «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» и роль планирования при его реализации.
2. Содержание и способы расчета показателей плана финансового оздоровления предприятия. Проблемы обоснованности и достоверности показателей.
3. Применение в практической деятельности методики расчета плана финансового оздоровления предприятия и результаты реализации этого плана.

*Тема 34. Проблемы формирования цен на предприятиях в современных условиях, пути их решения.*

1. Виды рынков сбыта продукции, условия конкуренции на них предприятий-товаропроизводителей.
2. Проблемы учета различных факторов при формировании цен на реализуемую продукцию в условиях конкурентной экономики.
3. Практика применения различных методов установления цен на реализуемую продукцию, оценка этой практики.

*Тема 35. Основные формы безналичных расчетов за отгружаемую продукцию на предприятии, проблемы их использования на современном этапе.*

1. Организация безналичных расчетов предприятиями.
2. Основные формы безналичных расчетов, их положительные стороны и недостатки.
3. Практика использования отдельных форм безналичных расчетов на предприятии. Проблемы и пути их решения.

*Тема 36. Методы установления цен на продукцию предприятия. Проблемы и пути решения.*

1. Понятие и виды цен, используемых на предприятиях в современных условиях.
2. Методы расчета цен, их положительные стороны и недостатки.
3. Практическое использование действующих методов на предприятиях, проблемы и пути их решения.

*Тема 37. Система показателей рентабельности и их применение на предприятии. Проблемы расчета.*

1. Понятие, роль и функции прибыли и рентабельности продукции на предприятии.
2. Система показателей рентабельности, способы расчета и их взаимосвязь.
3. Планирование показателей рентабельности, учет факторов и условий, влияющих на их величину. Проблемы и пути их решения.

- Тема 38. Распределение и использование прибыли на предприятии. Проблемы и пути их решения.*
1. Сущность, показатели, содержание и функции прибыли на предприятии.
  2. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии.
  3. Практика распределения и использования прибыли на конкретном предприятии. Проблемы и пути их решения.
- Тема 39. Практика финансового планирования акционерных обществ. Проблемы и пути решения.*
1. Особенности формирования и использования денежных ресурсов и фондов акционерного общества.
  2. Методология финансового планирования, проблемы сбалансированности разделов плана.
  3. Расчет показателей финансового плана акционерного общества на конкретном примере.
- Тема 40. Методики оценки финансового состояния предприятия. Проблемы их использования на современном этапе.*
1. Методология и содержание анализа финансового состояния предприятия.
  2. Анализ действующих методик оценки финансового состояния предприятия, проблемы их применения.
  3. Основные направления совершенствования методологии оценки финансового состояния предприятия.
- Тема 41. Методы оценки финансовых результатов работы предприятия. Проблемы и пути решения.*
1. Цели и методы финансового анализа на предприятии.
  2. Действующие методики анализа и оценки финансовых результатов работы предприятия.
  3. Особенности анализа финансовых результатов предприятия в условиях инфляции (на конкретном примере).
- Тема 42. Методы планирования прибыли от реализации продукции. Проблемы и пути решения.*
1. Сущность и основные функции денежных накоплений и прибыли.
  2. Методы планирования прибыли от реализации продукции, проблемы их использования в практике предприятий.
  3. Практика расчета прибыли на конкретном примере, учет инфляции и экономического риска, эффект производственного рычага.
- Тема 43. Проблемы финансовых взаимоотношений предприятия с бюджетом, внебюджетными фондами, пути их решения.*
1. Формирование и использование финансовых ресурсов на предприятиях, их превращенные формы.
  2. Экономическая сущность и состав отчислений и налогов предприятий в бюджетные и внебюджетные фонды.
  3. Проблемы и пути решения финансовых взаимоотношений предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами.
- Тема 44. Финансирование воспроизводства основных фондов на предприятии. Проблемы и пути решения.*
1. Кругооборот и характер воспроизводства основных фондов и связь с финансовым состоянием предприятия.
  2. Методы и источники финансирования воспроизводства основных фондов.
  3. Проблемы и поиск новых источников финансирования воспроизводства основных фондов (на конкретном примере).
- Тема 45. Методы планирования денежных потоков на предприятиях. Проблемы составления платежного календаря и пути их решения.*
1. Сущность, содержание денежного оборота на предприятии и продолжительность производственно-коммерческого цикла.
  2. Методы планирования денежного потока на предприятиях. Проблемы их реализации в современных условиях.
  3. Основные направления совершенствования сбалансированности денежных потоков прибыли и оборотного капитала с учетом инфляционных факторов (на конкретном примере).

*Тема 46. Планирование потребности в кредитных ресурсах предприятия. Проблемы и пути решения.*

1. Планирование заемных финансовых ресурсов предприятий, проблемы учетно-инфляционных факторов.
2. Поиск и обоснование источников финансирования производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия.
3. Пути обеспечения потребности в кредитных ресурсах через современную политику финансирования (на конкретном примере).

*Тема 47. Разработка нормативной базы финансового планирования на предприятиях. Проблемы и пути решения.*

1. Методы анализа и разработки финансового плана, проблемы их применения в современных условиях.
2. Современная информационная база для расчета плановых финансовых показателей. Критерии принятия плановых заданий.
3. Практика применения расчетных нормативных данных при планировании финансовых показателей работы предприятия.

*Тема 48. Применение программно-целевого метода планирования при составлении финансовых планов предприятий.*

1. Цели разработки и особенности разработки бизнес-планов предприятий при инвестиционном проектировании.
2. Методы расчета финансового раздела бизнес-плана, их преимущества и недостатки.
3. Применение программно-целевого метода, проблемы и методы их решения при инвестировании и финансовом оздоровлении предприятия (на конкретном примере).

*Тема 49. Проблемы перспективного планирования финансовой устойчивости предприятия и пути их решения.*

1. Понятие и показатели финансовой устойчивости предприятия как отражение финансового состояния предприятия.
2. Оценка финансовой устойчивости предприятия в условиях инфляции.
3. Прогнозирование финансовой устойчивости и деловой активности, методы и проблемы в современных условиях (на конкретном примере).

*Тема 50. Методы определения потребности в финансовых ресурсах предприятия. Проблемы и пути решения.*

1. Финансовая политика предприятия при формировании финансовых ресурсов в инфляционной экономике.
2. Формирование и использование финансовых ресурсов на предприятии (на конкретном примере).
3. Методы определения потребности в собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсах предприятия. Эффект финансового рычага.

*Тема 51. Организационно-методические основы финансового планирования в объединениях. Проблемы и пути их решения.*

1. Разделы и показатели финансового плана, их взаимосвязь.
2. Организация и методики финансового планирования хозяйственного объединения в современных условиях, проблемы и пути решения.
3. Практический пример расчета финансового плана объединения.

*Тема 52. Учет инфляционных процессов при планировании финансовых показателей на предприятиях. Проблемы и пути решения.*

1. Понятие и виды инфляции, факторы, влияющие на ее величину.
2. Финансовое прогнозирование инфляции, методы, учитывающие величину инфляции.
3. Практический пример расчета финансовых показателей в условиях инфляции.

*Тема 53. Применение экономико-математических методов и моделей в финансовом планировании на предприятиях. Проблемы и пути решения.*

1. Показатели, критерии и условия принятия оптимальных решений при планировании финансовых показателей.
2. Методы математического моделирования, используемые при финансовом планировании.
3. Проблемы применения математических методов при прогнозировании финансовых показателей.



*Тема 54. Применение математико-статистических методов и моделей в финансовом планировании на предприятиях. Проблемы и пути решения.*

1. Показатели, критерии и условия принятия финансовых решений при планировании деятельности предприятий.
2. Методы статистического анализа и математического моделирования при финансовом планировании.
3. Проблемы применения математических методов при прогнозировании финансовых показателей (на конкретном примере).

*Тема 55. Расчет экономических рисков при финансовом планировании на предприятиях. Проблемы и пути решения.*

1. Понятие и виды экономических рисков.
2. Методы расчета экономических рисков, проблемы расчета.
3. Применение методов снижения рисков при обосновании плановых финансовых показателей.

*Тема 56. Проблемы оптимального планирования финансовых показателей предприятия. Пути их решения.*

1. Разделы и основные показатели финансового плана действующего предприятия.
2. Понятия и проблемы оптимизации показателей финансового плана по заданным критериям (на конкретном примере).
3. Основные направления совершенствования финансового планирования.

*Тема 57. Разработка и обоснование планового баланса доходов и расходов предприятия. Проблемы и пути решения.*

1. Разделы и показатели баланса доходов и расходов предприятия.
2. Способы расчета показателей баланса, проблемы учета инфляционных процессов и риска.
3. Обеспечение сбалансированности потребности и источников денежных ресурсов предприятий (на конкретном примере).

*Тема 58. Разработка и обоснование плана денежных поступлений и платежей предприятия.*

1. Разделы и показатели планового баланса денежных поступлений и платежей.
2. Способы расчета показателей, проблемы учета платежеспособности предприятия и его контрагентов.
3. Проблемы и возможности бюджетирования потока денежных средств предприятия.

*Тема 59. Кредитоспособность предприятия и проблемы кредитования его производственно-хозяйственной деятельности.*

1. Система показателей и методы расчета кредитоспособности предприятия.
2. Расчеты потребности и обоснование кредитных ресурсов для деятельности предприятия. Оценка эффективности кредитов (на конкретном примере).
3. Оценка факторов, влияющих на кредитоспособность предприятия и повышение его кредитоспособности.

*Тема 60. Анализ и оценка безубыточности и финансовой устойчивости предприятия при финансовом планировании. Проблемы и пути решения.*

1. Показатели финансового плана безубыточности и финансовой устойчивости предприятия. Проблемы их расчета.
2. Анализ и прогнозирование безубыточности предприятия при формировании выручки от реализации и затрат на производство продукции (на конкретном примере).
3. Проблемы принятия решений по оптимизации дохода и прибыли предприятия.

*Тема 61. Показатели и оценка ликвидности баланса предприятия. Меры по улучшению ликвидности баланса (на конкретном примере).*

1. Методики расчета показателей и оценки ликвидности баланса предприятия.
2. Методики расчета коэффициентов ликвидности и оценка их уровня.
3. Проблемы и пути улучшения ликвидности и повышения финансовой устойчивости.

*Тема 62. Показатели и оценка финансовой устойчивости предприятия. Меры по укреплению финансовой устойчивости.*

1. Показатели и методики расчета финансовой устойчивости предприятия.
2. Рациональные пропорции и оценка финансовой устойчивости предприятия (на конкретном примере).
3. Прогнозирование и меры по укреплению финансовой устойчивости предприятия, рыночной активности предприятия.

*Тема 63. Показатели управления активами предприятия. Проблемы их расчета и совершенствования (на конкретном примере).*

1. Комплексное управление основными и оборотными активами предприятия. Выбор политики управления.
2. Показатели использования и эффективности основных и оборотных средств предприятия.
3. Методики оценки показателей управления активами предприятия, финансовые аспекты их применения.

*Тема 64. Показатели и оценка платежеспособности предприятия (на конкретном примере).*

1. Методики расчета показателей и оценки платежеспособности предприятия.
2. Нормативные критерии для признания предприятия неплатежеспособным.
3. Проблемы неплатежеспособности и способы выхода из неплатежеспособности.

*Тема 65. Характерные признаки и причины банкротства предприятий. Проблемы финансовой устойчивости и несостоятельности предприятия.*

1. Характерные признаки и причины финансового кризиса и банкротства предприятия.
2. Анализ факторов несостоятельности предприятий по основным стадиям неплатежеспособности (на конкретном примере).
3. Проблемы неплатежеспособности или финансовой стабилизации предприятия.

*Тема 66. Доходность капитала в условиях неопределенности. Проблемы и пути решения (на конкретном примере).*

1. Понятие и вычисление стоимости капитала предприятия.
2. Критерий и показатели эффективности и доходности вложений в капитал предприятия.
3. Учет риска, инфляции и проблемы увеличения доходности капитала.

*Тема 67. Оценка инвестиционных качеств и доходности ценных бумаг предприятия. Проблемы и пути решения.*

1. Виды ценных бумаг предприятий на современном этапе развития экономики РФ.
2. Порядок выпуска и обращения ценных бумаг акционерного общества.
3. Существующие методики и проблемы оценки инвестиционных качеств и доходности ценных бумаг на российском фондовом рынке и пути их решения.

*Тема 68. Финансовая стабилизация в период кризисного состояния предприятия и основные причины его возникновения.*

1. Понятие кризисного состояния предприятия и основные причины его возникновения.
2. Методы диагностики уровня кризисного состояния предприятия и потенциального банкротства.
3. Мероприятия по финансовой стабилизации предприятий в период кризисов (на конкретном примере).

## **6. Содержание и структура расчетного задания по теме «Финансовое планирование в организации»**

### **Введение**

Настоящее задание ориентировано на формирование у студентов практических навыков управления финансами в коммерческих организациях. В условиях нестабильной экономики актуальным становится своевременное реагирование на происходящие изменения. Например, изменение объемов продаж имеет прямые последствия в изменении финансового состояния организации, и для его улучшения необходимы оперативные меры финансового менеджера. При выполнении этого задания студент усваивает многовариантность решения текущих задач, выбор эффективных приемов и методов, анализирует отражение результатов решений в формах финансовой отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и т.д.).

*Цель работы:* составить финансовый план организации на будущий период на основе предложенных данных и представить полученные результаты планирования в виде проекта трех основных форм финансовой отчетности – формы № 1 «Бухгалтерский баланс», формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и формы № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Исходные данные для выполнения работы представлены тремя блоками в соответствии с тремя разделами финансового плана. Необходимая для расчетов информация будет расположена сразу после методических указаний по каждому разделу.

*Методика составления финансового плана.* Финансовый план включает три основных раздела:

- прогноз финансовых результатов;
- прогноз движения денежных средств;
- прогноз финансового состояния (прогноз баланса).

*На предварительном этапе* составления финансового плана следует определить источники финансирования увеличения объемов производства и/или реализации. Обязателен комментарий полученных результатов.

Планирование всегда базируется на анализе данных за прошедшие годы работы организации, отрасли, где работает организация, рынков сбыта, где реализует свою продукцию и т.п. Поэтому первым этапом является сбор и обработка необходимой информации за предыдущие годы и прогнозов на будущее в сфере деятельности организации.

### **Первый раздел финансового плана: прогноз финансовых результатов**

Прогноз финансовых результатов начинается с прогноза объемов продаж. Эта информация предоставляется финансовому менеджеру службой маркетинга организации. В данной работе вы используете прогнозные показатели выручки от продаж своего варианта. Ниже, в первом блоке информации, вам будут представлены все необходимые данные для осуществления прогноза финансовых результатов.

Так как в работе по вашему варианту будут сведения долгосрочного прогноза по показателю выручки от продаж (см. информацию 1.4, данные табл. 1.1), вам предстоит самостоятельно рассчитать переменные затраты и финансовые результаты на планируемый период в рамках этого прогноза.

Обращаем ваше внимание на обязательное выделение в себестоимости постоянных и переменных затрат, так как в финансовом планировании это один из ключевых моментов, связанных с управлением финансами организаций.

Величина переменных расходов (закупочная цена товарно-материальных ценностей в выручке от реализации, заработная плата с отчислениями производственных рабочих и др.) напрямую связана с изменением объемов реализации. Контрольные показатели по доле переменных затрат в выручке от реализации заданы долгосрочным прогнозом и при планировании вам не разрешено их ухудшать.

Смета постоянных расходов на предстоящее полугодие в рамках долгосрочного прогноза вам представлена (см. информацию 1.5, табл. 1.2, последний столбец). При расчете финансового результата обратите внимание, что в рамках текущего прогноза один из элементов постоянных расходов будет изменен.

Приступая к расчетам финансовых результатов в рамках текущего прогноза, внимательно ознакомьтесь с долгосрочным прогнозом развития организации, обратив внимание на несовпадение отдельных показателей. Определив отклонения по основным прогнозным показателям: выручке, структуре затрат, переходите к изучению отчетных данных за предшествующему периоду времени. Необходимые данные вы можете взять также из баланса (форма № 1) и отчета о прибылях и убытках (форма № 2) финансовой отчетности (см. информацию 1.5).

Анализируя отчетные данные, обратите внимание, по каким показателям существуют наиболее значимые различия между отчетными и прогнозными данными. Выбрав данные своего варианта по показателю выручки от продаж, приступайте к прогнозу финансовых результатов. Расчет оформите согласно табл. 1.1 приложения 1, а затем представьте в виде «Прогноза финансовых результатов» (форма № 2, см. приложение 1). Выручка от реализации за год соответствует значению базового варианта. Поквартальное распределение определяется исходя из доли квартала в году.

**Информация 1.1.** Прогнозным периодом считается год с разбивкой по кварталам.

Вся исходная информация представлена в условных единицах, поэтому размерность после чисел отсутствует.

Информации дается по вариантам. Случай, когда для расчета требуется использовать информацию своего варианта, оговаривается каждый раз отдельно.

В целях упрощения расчетов в работе предполагается, что:

- налоги, относимые на себестоимость и финансовые результаты, задаются в процентах или в абсолютной величине;
- элементы себестоимости по заработной плате включают начисления в социальные фонды.

**Информация 1.2.** Финансовый план рассчитывается на основе утвержденной учетной политики. Для целей данной работы важны следующие элементы учетной политики:

- метод определения базы для целей налогообложения – по отгрузке;
- в целях управленческого учета переменные и постоянные расходы по одному и тому же элементу затрат (например по заработной плате) ведутся на разных субсчетах.

**Информация 1.3.** На плановый период в соответствии с утвержденной стратегией развития организации установлено несколько стратегических целей в области маркетинга:

- увеличение объема продаж – не менее 7%;
- улучшение ассортимента за счет увеличения доли продукции с высоким маржинальным доходом;
- уменьшение постоянных расходов на 2%;

**Информация 1.4.** Прогнозные показатели выручки от продаж на плановый период (по вариантам).

Таблица 1.1

Показатель	Вариант									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка от продаж без НДС	4400	4375	4385	4450	4425	4390	4410	4395	4415	4445

**Информация 1.5.** Структура себестоимости и финансовые результаты деятельности предприятия.

Таблица 1.2

Показатели	Данные за прошлый год	Данные по прогнозу
Выручка от продажи товаров, продукции	4081	
Себестоимость (полная) проданных товаров, продукции	3942	
В том числе: переменные расходы	2226	
Валовой маржинальный доход	1855	
Постоянные расходы	1716	1676
В том числе:		
аренда	730	730
заработная плата	270	270
коммунальные расходы	238	238
расходы на рекламу	200	200
Прочие расходы	140	100
Амортизация	138	138
Прибыль от продажи продукции	139	376,67
Внерезультационные расходы	60	88
Прибыль (убыток) отчетного периода	79	
Налог на прибыль (24%)	18,96	
Чистая прибыль	60,04	

## Второй раздел финансового плана: прогноз денежных потоков

Во втором разделе финансового плана представьте прогноз движения денежных средств по текущей деятельности.

**Первое.** Определите поступление денежных средств от реализации продукции по кварталам и по покупателям.

Для этого произвольно распределите прогнозный объем продаж по кварталам и покупателям «А» и «Б». Планируемый объем отгрузки за год вычисляется путем увеличения выручки от продаж на сумму НДС. Расчет оформите согласно табл. 2.1 приложения 2. Затем согласно схемам погашения дебиторской задолженности покупателями (информация 2.1) определите поквартальное поступление денежных средств. Не забудьте учесть в сумме поступления денежных средств погашение дебиторской задолженности на 01.01 (информация 2.2). Расчет оформите согласно табл. 2.2 приложения 2.

*Второе.* Определите расходование денежных средств на приобретение товаров по кварталам. Для этого, прежде всего, определите объем необходимых закупок товаров, используя прогнозный показатель – процент стоимости закупленных товаров в выручке от реализации (см. данные информации 1.1). Таким образом, величина закупок определяется путем начисления НДС на переменные расходы. Расчет оформите согласно табл. 2.3 приложения 2.

Прогноз по продажам товаров имеется (см. данные информации 1.3, 1.4, табл. 1.1), поэтому расчет закупок товаров у поставщиков «В» и «Г» в плановом периоде не представляет сложности. Структуру переменных издержек можно разделить таким образом: 80% составляют материальные затраты, 20% – оплата труда производственных рабочих. Распределение общей суммы закупок по поставщикам – произвольное, при расчетах необходимо учесть НДС. Схема оплаты поставщикам имеется в информации 2.2. Расчет оформите согласно табл. 2.4 приложения 2.

*Третье.* Определите расходование денежных средств на оплату НДС (18%). Расчет оформите согласно табл. 2.5 приложения 2.

*Четвертое.* Внимательно отнеситесь к расчету расходования денежных средств на погашение кредиторской задолженности, возникающей по текущей деятельности в соответствии с представленной структурой затрат, относимых на себестоимость (исходные данные были представлены в информации 1.6, расчет полной себестоимости был выполнен вами самостоятельно при определении финансовых результатов). Чаще всего именно здесь допускаются ошибки. Будьте предельно внимательны.

Общеизвестно, что финансовый менеджмент основывается на данных бухгалтерского учета. И здесь необходимо учитывать фактор временной определенности в бухгалтерском учете и фактическое движение денег. Обратите внимание, что формирование себестоимости и начисление происходят, например, в 1 квартале, а выплаты денег (погашение кредиторской задолженности) будет во 2 квартале и, соответственно, отразится на денежных потоках 2 квартала.

Обращаем также ваше внимание на один элемент себестоимости, за которым впоследствии, в отличие от других, не стоит движение денег. Это амортизация, которая не образует денежный поток. Поскольку при начислении амортизации не возникает кредиторской задолженности перед кем-либо, естественно, за этим не стоит погашение задолженности, а значит и движение денег. Заметим, что по определению денежного потока он образуется в результате таких бухгалтерских проводок, которые по дебету или кредиту имеют корреспонденцию со счетами денежных средств (50, 51 и т.д.). Расчет НДС производится в табл. 2.5. Данные по отгруженной продукции представлены в табл. 2.1, оплата производственных запасов – в табл. 2.4. Строка «зачет НДС» определяется путем выделения НДС из суммы оплаты производственных запасов. НДС к уплате в бюджете составляет разность между НДС начисленным и НДС зачтенным.

*Пятое.* Для определения свободного остатка денежных средств используйте данные необходимого размера денежных средств на расчетном счете, приведенные в блоке исходной информации 2.3. Расчет оформите согласно табл. 2.6 приложения 2. Поступления денежных средств отражены в табл. 2.2. Направление денежных средств на оплату приобретенных запасов найдено в табл. 2.4. Начисленный НДС представлен в табл. 2.5. Денежные средства на оплату труда, аренду, коммунальные платежи, расходы на рекламу, прочие расходы взяты из табл. 1.1. Остаток денежных средств на конец периода равен сумме остатка на начало периода и поступлений денежных средств от реализации продукции за вычетом расходов денежных средств. Сумма остатка на конец периода предыдущего квартала переносится как остаток денежных средств на начало следующего квартала.

**Информация 2.1.** По имеющейся у организации статистике оплата покупателями отгруженной им продукции осуществляется в следующем порядке:

- покупатель А: платит 50% сразу и 50% – во второй квартал;
- покупатель Б: платит 60% сразу, 40% – во второй квартал.

**Информация 2.2.** На начало планового периода (на 01.01) у организации имеется дебиторская задолженность (данные отчетного баланса в информации 1.7), в том числе: срочная дебиторская задолженность – 960 всего, в сумме 500 покупателю «А», в сумме 460 покупателю «Б».

**Информация 2.3.** Схема расчетов с поставщиками следующая:

- поставщику «В»: 50% сразу и 50% – во второй квартал;
- поставщику «Г»: 80% сразу и 20% – во второй квартал.

На начало планового периода у предприятия имеется срочная кредиторская задолженность в сумме 80 и 160 по поставщикам «В» и «Г» соответственно.

Общая сумма кредиторской задолженности на 01.01 отражена в балансе.

**Информация 2.4.** Полученные данные представьте в виде прогнозного отчета по форме № 4 «Прогноз движения денежных средств».

### **Третий раздел финансового плана: прогноз агрегированного баланса**

В третьем разделе финансового плана на основе полученной в первом и втором разделах информации, а также дополнительных расчетов по:

- движению запасов товаров на складе;
- НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторской задолженности;
- кредиторской задолженности

составьте проект бухгалтерского баланса организации согласно формы № 1.

**Информация 3.1.** Для расчета движения товаров на складе используйте данные начального сальдо, прогнозные данные по закупкам (табл. 2.3) и отпуску товаров со склада в реализацию. Расчет оформите согласно табл. 3.1 приложения 3. Расход запасов – это доля переменных затрат в выручке, поквартально распределяется равными суммами. Сальдо конечное переносится в начальное сальдо последующего квартала.

Обратите внимание на НДС, который включается в цену приобретения. Учет товаров на складе осуществляется без НДС. Учитывая вышеизложенное, вы можете сделать необходимые расчеты по движению товаров на складе и по счету 19 «НДС по приобретенным ценностям». Расчет оформите согласно табл. 3.2 приложения 3. «Дебет» рассчитывается исходя из данных табл. 2.3 путем выделения НДС из суммы закупки за квартал. «Кредит» рассчитан в табл. 2.5.

**Информация 3.2.** Для целей прогнозирования дебиторской задолженности по покупателям используйте данные расчетов, которые были сделаны вами ранее и оформлены в табл. 2.2 приложения 2. Результаты прогнозирования оформите согласно табл. 3.3 и 3.4 приложения 3.

**Информация 3.3.** Для целей прогнозирования кредиторской задолженности по поставщикам используйте данные расчетов, которые были сделаны вами ранее и оформлены в табл. 2.4 приложения 2. Результаты прогнозирования оформите согласно табл. 3.5 и 3.6 приложения 3. Результаты прогноза баланса оформите в предложенном виде (см. сокращенный баланс – приложение 3).

**Информация 3.4.** Для целей прогнозирования кредиторской задолженности перед бюджетом по налогам используйте данные, которые были вами рассчитаны при выполнении предыдущих заданий. Эти дополнительные таблицы помогут вам не допустить ошибок при заполнении баланса. Расчет оформите согласно табл. 3.7 приложения 3.

**Информация 3.5.** Для целей прогнозирования кредиторской задолженности по заработной плате используйте данные расчетов, которые были сделаны вами при выполнении предыдущих заданий. Эти дополнительные таблицы помогут вам не допустить ошибок при заполнении баланса. Расчет оформите согласно табл. 3.8 приложения 3. В проекте бухгалтерского баланса используются как фактические, так и расчетные данные. Фактические данные: сумма ВОА, капитал и резервы, задолженность перед бюджетом. Сумма запасов представлена в табл. 3.1. Сумма НДС найдена в табл. 3.2. Сумма денежных средств отражена в табл. 2.6, а дебиторская задолженность – в табл. 3.4. Кредиторская задолженность указана в табл. 3.6. Возможно скорректировать валюту баланса на сумму задолженности перед прочими кредиторами.

На заключительном этапе прогнозирования сделайте оценку разработанного финансового плана (как минимум коэффициентный анализ по показателям рентабельности: активов, собственного капитала, продаж, продукции), сопоставив прогнозные результаты и величину предпринимательского риска. Для этого нужно оформить пояснительную записку по результатам расчетов, сделать выводы путем сопоставления показателей, факторов, финансовых коэффициентов (коэффициент рентабельности активов, коэффициент рентабельности продаж, коэффициент рентабельности капитала).

## Приложение (базовое)

Увеличение объема продаж	7,00%
Уменьшение постоянных расходов	2,00%
Выручка от продаж без НДС	4366,67

### Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках организации за предыдущий год»

Показатели	Стоимость
Выручка от продажи продукции	4081
Себестоимость проданных товаров	2126
Коммерческие расходы	1955
Управленческие расходы	1816
Прибыль от реализации	139
Внереализационные расходы	60
Прибыль (убыток) от продажи отчетного периода	79
Налог на прибыль (24%)	18,96
Чистая прибыль отчетного периода	60,04

### Бухгалтерский баланс организации на 01.01

Актив	Стоимость	Пассив	Стоимость
1. Внеоборотные активы		3. Капитал и резервы	
Основные средства	900	Уставный капитал	1650,7
Итого по разделу	900	Добавочный капитал	0
2.оборотные активы		Итого по разделу	1650,7
Запасы	400	4. Долгосрочные обязательства	0
НДС	40	Итого по разделу	0
Дебиторская задолженность	960	5. Краткосрочные обязательства	
Денежные средства	23,4	Кредиторская задолженность	
Итого по разделу	1423,4	В том числе:	
Баланс	2323,4	поставщикам	240
		по оплате труда	75
		задолженность перед бюджетом	153
		прочие кредиторы	204,7
		Итого по разделу	672,7
		Баланс	2323,4

## Контрольный пример расчетного задания

### Приложение 1

Таблица 1.1

#### Структура себестоимости и финансовые результаты организации

Показатели	Данные за прошлый год	Данные по прогнозу
Выручка от продаж	4081	4366,67
Себестоимость полная	3942	3990
В том числе:		
переменные расходы	2226	2314
Валовой маржинальный доход	1855	2052,67
Постоянные расходы	1716	1676
В том числе:		
аренда	730	730
заработная плата	270	270
коммунальные расходы	238	238
расходы на рекламу	200	200
Прочие расходы	140	140
Амортизация	138	138
Прибыль от продажи продукции	139	376,67
Внереализационные расходы	60	88
Прибыль отчетного периода	79	288,67
Налог на прибыль(24%)	18,96	69,2808
Чистая прибыль	60,04	219,3892

## Проект финансовых результатов в рамках текущего прогноза

Показатели	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За год
Выручка от реализации (без НДС)	1 091,67	2 183,34	3 275,00	4 366,67
Себестоимость	997,50	1 995,00	2 992,50	3 990,00
Прибыль от реализации	94,17	188,34	282,50	376,67
Внереализационные расходы	22,00	44,00	66,00	88,00
Прибыль отчетного периода	72,17	144,34	216,50	288,67
Налог на прибыль (24%)	17,32	34,64	51,96	69,28
Нераспределенная прибыль отчетного периода	54,85	109,69	164,54	219,39

## Долгосрочный прогноз структуры себестоимости

Показатели	Данные за прошлый год		Данные по прогнозу	
	абс.	%	абс.	%
Выручка от продаж	4 081,00	100	4 366,67	100
Переменные расходы	2 226,00	54,55	2 314,00	52,99
Валовый маржинальный доход	1 855,00	45,45	2 052,67	47,01
Постоянные расходы	1 716,00	42,05	1 676,00	38,38
Прибыль от продаж	139,00	3,41	376,67	8,63
Внереализационные расходы	60,00	1,47	88,00	2,02
Прибыль отчетного периода	79,00	1,94	288,67	6,61
Налог на прибыль (24%)	18,96	0,46	69,28	1,59
Чистая прибыль	60,04	1,47	219,39	5,02

## Приложение 2

Таблица 2.1

## Планируемый объем отгрузки продукции

Отгружено продукции покупателям	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал	Итого
А	644,08	644,08	644,08	644,08	2 576,34
Б	644,08	644,08	644,08	644,08	2 576,34
Итого (с НДС)	1 288,17	1 288,17	1 288,17	1 288,17	5 152,67

Таблица 2.2

## Поступления денежных средств от покупателей за отгруженную продукцию

Источники поступления денежных средств	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал	Итого
Дебиторская задолженность покупателей					
А					
Сальдо на 01.01 = 500					
Оплата	500	0	0	0	500
Б					
Сальдо на 01.01 = 460					
Оплата	460	0	0	0	460
Поступления денежных средств от покупателей за отгруженную продукцию					
А (50:50)					
Отгрузка	644,08	644,08	644,08	644,08	2576,3353
Оплата	322,0419125	644,08383	644,083825	644,083825	2254,2934
Б (60:40)					
Отгрузка	644,08	644,08	644,08	644,08	2576,3353
Оплата	386,450295	644,08383	644,083825	644,083825	2318,7018
Всего поступлений денежных средств	1668,492208	1288,1677	1288,16765	1288,16765	5532,9952

Таблица 2.3

## Прогноз величины закупок организации у поставщиков

Поставщик	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал	Итого
В	470,00	370,00	350,00	340,00	1 530,00
Г	415,00	370,00	340,00	340,00	1 465,00
Итого за квартал	885,00	740,00	690,00	680,00	2 995,00



Таблица 2.4

## Выплаты денежных средств поставщикам товаров

Источники поступления денежных средств	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал	Итого
Кредиторская задолженность поставщикам					
В					
Сальдо на 01.01 = 80					
Оплата	80	0	0	0	80
Г					
Сальдо на 01.01 = 160					
Оплата	160	0	0	0	160
Выплаты денежных средств поставщикам					
В (50:50)					
Оприходовано	470,00	370,00	350,00	340,00	1530
Оплата	235	420	360	345	1360
Г (80:20)					
Оприходовано	415,00	370,00	340,00	340,00	1465
Оплата	332	379	346	340	1397
Всего выплаты денежных средств	807	799	706	685	2997

Таблица 2.5

## Расчет НДС

Показатели	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал	Итого
Отгружена продукция покупателям	1 288,17	1 288,17	1 288,17	1 288,17	5 152,67
Начислен НДС	196,50	196,50	196,50	196,50	786,00
Оплачены производственные запасы поставщикам	807,00	799,00	706,00	685,00	2 997,00
Зачет НДС	123,10	121,88	107,69	104,49	457,17
НДС к уплате в бюджет	73,40	74,62	88,81	92,01	328,83

Таблица 2.6

## Проект бюджета ДС

Показатели	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал	Итого
Остаток ДС на начало года	23,40	399,67	385,08	431,98	1 240,14
Поступило ДС от реализации	1 668,49	1 288,17	1 288,17	1 288,17	5 533,00
Направлено ДС	1 292,22	1 302,76	1 241,27	1 240,79	5 077,03
В том числе:					
оплата приобретенных запасов	807,00	799,00	706,00	685,00	2 997,00
НДС начисленный	73,40	74,62	88,81	92,01	328,83
оплата труда с начислениями	67,50	67,50	67,50	67,50	270,00
аренда	182,50	182,50	182,50	182,50	730,00
коммунальные платежи	59,50	59,50	59,50	59,50	238,00
расходы на рекламу	50,00	50,00	50,00	50,00	200,00
прочие постоянные расходы	35,00	35,00	35,00	35,00	140,00
налог на прибыль	17,32	34,64	51,96	69,28	173,20
Остаток ДС на конец периода	399,67	385,08	431,98	479,36	1 696,10

## Приложение 3

Таблица 3.1

## План движения производственных запасов на складе

Источники поступления денежных средств	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал	Итого
Сальдо на 01.01 = 400	400,00	555,04	587,20	576,99	
Закупки предприятия без НДС	750,00	627,12	584,75	576,27	2 538,14
Расход запасов 54,5%	594,96	594,96	594,96	594,96	2 379,84
Сальдо конечное за соответствующий квартал	555,04	587,20	576,99	558,30	

Таблица 3.2

## Движение по счету 19 «НДС по приобретенным ценностям»

Показатели	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал
Сальдо начальное	40,00	51,90	42,90	40,46
Дебет	135,00	112,88	105,25	103,73
Кредит	123,10	121,88	107,69	104,49
Сальдо конечное	51,90	42,90	40,46	39,69

Таблица 3.3

## Изменение дебиторской задолженности покупателей

Показатели	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал
<b>Покупатель А</b>				
Сальдо дебиторской задолженности на начало периода	500	322,04191	322,0419125	322,0419125
Отгружено продукции 644,083825	644,08383	644,083825	644,083825	
Погашение дебиторской задолженности	500	0	0	0
Поступления НДС за отгруженную продукцию	322,0419125	644,08383	644,083825	644,083825
Сальдо дебиторской задолженности на конец периода	322,0419125	322,04191	322,0419125	322,0419125
<b>Покупатель Б</b>				
Сальдо дебиторской задолженности на начало периода	460	257,63353	257,63353	257,63353
Отгружено продукции 644,083825	644,08383	644,083825	644,083825	
Погашение дебиторской задолженности	460	0	0	0
Поступления НДС за отгруженную продукцию	386,450295	644,08383	644,083825	644,083825
Сальдо дебиторской задолженности на конец периода	257,63353	257,63353	257,63353	257,63353
Всего поступлений НДС по кварталам	1668,492208	1288,1677	1288,16765	1288,16765

Таблица 3.4

## Расчет общей величины дебиторской задолженности

Показатели	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал
Сальдо на начало	960	579,67544	579,6754425	579,6754425
Отгружено продукции покупателям	1288,16765	1288,1677	1288,16765	1288,16765
Поступления денежных средств от дебиторов	1668,492208	1288,1677	1288,16765	1288,16765
Сальдо конечное	579,6754425	579,67544	579,6754425	579,6754425

Таблица 3.5

## Изменение кредиторской задолженности по поставщикам

Показатели	за 1 квартал	полугодие	за 3 квартал	за 4 квартал
<b>Расчеты с В</b>				
Сальдо кредиторской задолженности на начало периода	80	235	185	175
Величина закупок у поставщика	470	370	350	340
Погашение кредиторской задолженности	80	0	0	0
Расчеты за поставки	235	420	360	345
Сальдо кредиторской задолженности на конец периода	235	185	175	170
<b>Расчеты с Г</b>				
Сальдо кредиторской задолженности на начало периода	160	83	74	68
Величина закупок у поставщика	415	370	340	340
Погашение кредиторской задолженности	160	0	0	0
Расчеты за поставки	332	379	346	340
Сальдо кредиторской задолженности на конец периода	83	74	68	68
Всего оплачено поставщикам	807	799	706	685

## Расчет общей величины кредиторской задолженности

Показатели	За 1 квартал	Полугодие	За 3 квартал	За 4 квартал
Сальдо на начало	240	318	259	243
Закупки предприятия	885	740	690	680
Оплачено поставщикам	807	799	706	685
Сальдо конечное	318	259	243	238

Таблица 3.7

## Расчет задолженности перед бюджетом

Налоги	Задолженность на 01.01
Налог на прибыль	69,2808
НДС	0
Всего	69,2808

Таблица 3.8

## Прогнозный баланс

Актив	Стоимость	Пассив	Стоимость
1. Внеоборотные активы		3. Капитал и резервы	
Основные средства	900	Уставный капитал	1650,7
Итого по разделу	900	Нераспределенная прибыль	219,3892
2. Оборотные активы		Итого по разделу	1870,0892
Запасы	558,30	4. Долгосрочные обязательства	0
НДС	39,69	Итого по разделу	0
Дебиторская задолженность	579,6754425	5. Краткосрочные обязательства	
Денежные средства	479,362049	Кредиторская задолженность	
Итого по разделу	1657,03	В том числе:	
Баланс	2557,03	поставщикам	238
		по оплате труда	45
		задолженность перед бюджетом	69,2808
		прочие кредиторы	334,66
		Итого по разделу	686,94365
		Баланс	2557,03



## Содержание

Рабочая программа .....	3
<b>Тексты лекций</b>	
<b>Раздел 1</b>	
<b>Сущность и содержание финансов</b>	
Тема 1.1. Финансовая система РФ и роль финансов хозяйствующих субъектов .....	12
Тема 1.2. Сущность, функции и организация финансов хозяйствующих субъектов .....	15
<b>Раздел 2</b>	
<b>Формирование, финансирование и использование капитала организаций</b>	
Тема 2.1. Формирование и использование оборотного капитала организации .....	28
Тема 2.2. Формирование и использование основного капитала и капитальных вложений .....	37
<b>Раздел 3</b>	
<b>Управление и взаимосвязь доходов, расходов и прибыли организаций</b>	
Тема 3.1. Формирование и взаимосвязь затрат на производство и реализацию продукции с финансовыми результатами организации .....	44
Тема 3.2. Формирование выручки от реализации продукции и ценовая политика организации .....	50
<b>Раздел 4</b>	
<b>Обеспечение финансовых результатов и финансовой устойчивости организации</b>	
Тема 4.1. Формирование финансовых результатов, прибыли и рентабельности деятельности организации .....	60
Тема 4.2. Оценка финансового состояния и финансовой устойчивости организации .....	71
<b>Раздел 5</b>	
<b>Финансовое планирование и финансовые решения в организациях</b>	
Тема 5.1. Финансовое планирование в организациях .....	79
Тема 5.2. Финансовые решения в нетиповых ситуациях .....	85
Словарь терминов .....	89
Тестовая система .....	95
Методические указания по выполнению курсовых работ .....	120
Методические указания по выполнению контрольных работ .....	141

---

---

Кошкина Галина Михайловна

ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Учебно-методический комплекс

Корректор Г.А. Есева

Подписано в печать 12.12.2007. Печать офсетная. Бумага офсетная.  
Формат 60x84/8. Усл. п. л. 20. Доп. тираж 1200 экз.

Новосибирский государственный университет экономики и управления  
630099, Новосибирск, ул. Каменская, 56