

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С.П. КОРОЛЕВА
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»

В. А. Хайтбаев, О. А. Немчинов

Экономика отрасли

Электронное учебное пособие

САМАРА

2012

Авторы: **Хайтбаев Валерий Абдурахманович,**
Немчинов Олег Александрович

Хайтбаев, В. А. Экономика отрасли [Электронный ресурс] : электрон. учеб. пособие / В. А. Хайтбаев, О. А. Немчинов; Минобрнауки России, Самар. гос. аэрокосм. ун-т им. С. П. Королева (нац. исслед. ун-т). - Электрон. текстовые и граф. дан. (1,6 Мбайт). - Самара, 2012. – 1 эл. опт. диск (CD-ROM)

Рассматриваются основные понятия и определения экономики отрасли, используемые при изучении учебной дисциплины.

Подробно раскрываются методы и принципы управления экономической деятельностью предприятий отрасли.

Приводится детальный анализ предназначения, структуры и способов управления основными активами предприятий отрасли, в том числе трудовыми ресурсами.

Отдельный раздел отведен изучению способов планирования результатов хозяйственной деятельности.

Учебное пособие предназначено для подготовки бакалавров факультета инженеров воздушного транспорта по направлению 190700.62 «Технология транспортных процессов» (Федеральный Государственный образовательный стандарт третьего поколения - ФГОС-3) при изучении дисциплины «Экономика отрасли» в 8 семестре.

Также оно может быть использовано для подготовки бакалавров факультета заочного обучения по направлению 190700.62 «Технология транспортных процессов» (Федеральный Государственный образовательный стандарт третьего поколения - ФГОС-3) при изучении дисциплины «Экономика отрасли» в 4 семестре.

Оно может быть использовано не только при изучении теоретического материала по экономическим основам экономики отрасли, но и при выполнении курсовых работ по дисциплине «Экономика отрасли» и дипломных проектов. Может быть полезно специалистам в области управления финансами предприятий.

Подготовлено на кафедре организации и управления перевозками на транспорте СГАУ.

© Самарский государственный
аэрокосмический университет, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1 Введение в экономику авиационной отрасли	5
Современное рыночное хозяйство	5
Особенности авиационной отрасли	10
Тема 2 Цена в системе хозяйственного механизма	13
Сущность хозяйственного механизма	13
Место и роль цен в хозяйственном механизме	16
Функции цены	18
Общая характеристика системы цен	22
Виды цен	25
Тема 3. Управление оборотными средствами предприятий	38
Оборотный капитал: назначение, структура, классификация	38
Управление дебиторской задолженностью и денежными средствами	40
Управление запасами. Эффективность использования оборотного капитала	44
Тема 4. Управление внеоборотными активами предприятий	50
Общие понятия о внеоборотных активах	50
Анализ использования основных производственных фондов	54
Тема 5. Трудовые ресурсы предприятия	59
Место и роль трудовых ресурсов в системе ресурсного обеспечения предприятия	59
Состав и структура кадров предприятия	60
Показатели движения трудовых ресурсов	62
Показатели эффективности использования трудовых ресурсов	64
Нормирование рабочего времени и численности работников	67
Формы и системы оплаты труда	69
Тема 6. Управление финансовыми результатами деятельности предприятий	72
Выручка, затраты и прибыль предприятия	72
Планирование прибыли	80
Распределение прибыли	89
Тема 7. Денежные отношения предприятий	94
Основы безналичных платежей	94
Формы безналичных платежей	98

Тема 8. Банкротство предприятий	106
Основные положения о банкротстве	106
Наблюдение за должником	111
Внешнее управление	114
Конкурсное производство	117
Мировое соглашение	120
Анализ степени платежеспособности предприятия и меры по предотвращению банкротства	122
Тема 9. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии	129
Сущность финансового планирования	129
Основы бюджетирования на предприятии	133
Тема 10. Управление активами предприятия в условиях их дефицита	135
Факторинговые операции	135
Лизинг, как способ воспроизводства основных средств	143
Тема 11. Основы финансового анализа	148
Понятие и методы финансового анализа	148
Методика финансового анализа	152
Тема 12. Показатели эффективности инвестиционного проекта	162
Общий подход к оценке эффективности инвестиционного проекта	162
Норма дохода	164
Денежные потоки инвестиционного проекта. Приведение в сопоставимый вид разновременных затрат и результатов	167
Чистый дисконтированный доход	173
Срок окупаемости	175
Индексы доходности	177
Внутренняя норма дохода	177
Пример расчета параметров инвестиционного проекта	180
Список источников	183

Тема 1. Введение в экономику авиационной отрасли

1. Современное рыночное хозяйство.
2. Особенности авиационной отрасли.

Вопрос 1. Современное рыночное хозяйство

1.1 Сущность и основные черты рыночного хозяйства

Рынок – это система экономических отношений, возникающих на основе устойчивого взаимодействия товарного и денежного обращения.

Рыночная система должна давать ответы на следующие вопросы: Что? Сколько? Как? Для кого следует производить?

Система рыночных принципов:

- 1) Экономическое самоопределение личности.
- 2) Равенство экономических прав любых юридических и физических лиц.
- 3) Право быть собственником всех видов движимого и недвижимого имущества.
- 4) Государственное регулирование рыночной экономики.
- 5) Экономическая свобода всех видов движимого и недвижимого имущества, включая землю.
- 6) Наличие рынков труда, товаров и капитала.
- 7) Распространение коммерческих принципов по вертикали и горизонтали.

Всеобщая формула идеально эффективной экономики – это соотношение:

Затраты → *Результаты* → *Потребности*

Люди живут в мире ограниченных возможностей, поэтому существует проблема выбора. Выбор должен представлять собой оптимальное экономическое решение.

Для покупателей – оптимальный экономический результат – это рост количества и качества удовлетворенных потребностей.

Для продавцов – пророст прибыли.

Для правительства – степень удовлетворения общественных потребностей.

Классическая модель рынка характеризуется следующими чертами:

- множество независимых товаропроизводителей, самостоятельно решающих, что производить, кому и как реализовывать;

- множество независимых потребителей, самостоятельно решающих, у кого покупать продукцию;

- эквивалентный обмен по стоимости;
- стихийное установление цен под влиянием спроса и предложения;
- свободная конкуренция, свободный перелив капитала.

Субъектно-объектная структура рыночного хозяйства – это система взаимоотношений между субъектами, отражающая их цели, разнонаправленные, но встречносогласующиеся экономические интересы, характер, формы организации и взаимодействия по поводу движения разнообразных объектов рыночных связей.

Субъекты рыночного хозяйства:

1) Домашнее хозяйство:

- является собственником какого-либо фактора производства;
- стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей;
- стремится к максимизации прибыли.

2) Предприятие:

- использует факторы производства для изготовления продукции;
- стремится к максимизации прибыли;
- самостоятельно принимает решения.

3) Банк: регулирует движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования рынка.

4) Государство: осуществляет юридическую и политическую власть для обеспечения в случае необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком.

Общая модель взаимодействия субъектов рыночного хозяйства представлена на рисунке 1:

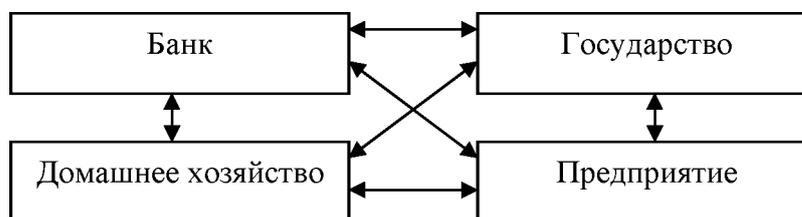


Рисунок 1 - Взаимодействие субъектов рыночного хозяйства

Объекты рыночного хозяйства – товары и услуги, факторы производства (труд, земля, средства производства), ценные бумаги, капитал, государственные льготы и субсидии.

1.2 Классификация структуры рынка

Основные виды классификаций представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Виды классификаций рынков

1.3 Инфраструктура рынка

Инфраструктура рыночной экономики – это совокупность связанных между собой институтов, действующих в пределах особых рынков и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима их функционирования (рисунок 3).

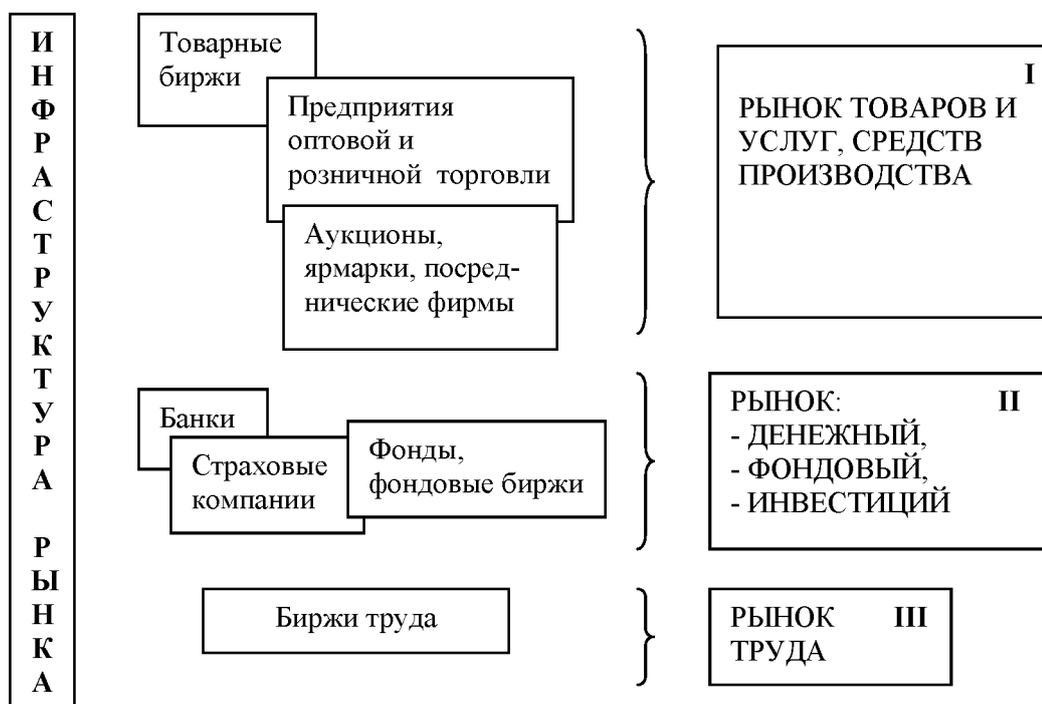


Рисунок 3 - Схема инфраструктуры рыночной экономики

1.4 Основные функции рынка

Основными функциями рынка являются:

- 1) Посредническая.
- 2) Ценовая.
- 3) Регулирующая.
- 4) Информационная.
- 5) Санирующая.

Преимущества рынка:

- эффективное распределение ресурсов;
- гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям;
- свобода выбора и действий производителей и потребителей;
- максимальное использование достижений НТР;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг.

Негативные стороны рынка:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- игнорирует зачастую потенциально негативные последствия принимаемых решений;
- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен;

- не обеспечивает действенной мотивации фундаментальных исследований в науке;
- подвержен нестабильному развитию с соответствующими инфляционными процессами.

1.5 Роль и функции государства в рыночном хозяйстве

Государственное регулирование рынка – это деятельность государственных органов по выполнению следующих двух функций (рисунок 4):

- 1) обеспечение нормальных условий работы рыночного механизма;
- 2) воздействие на экономику в областях, где рыночные механизмы несостоятельны.

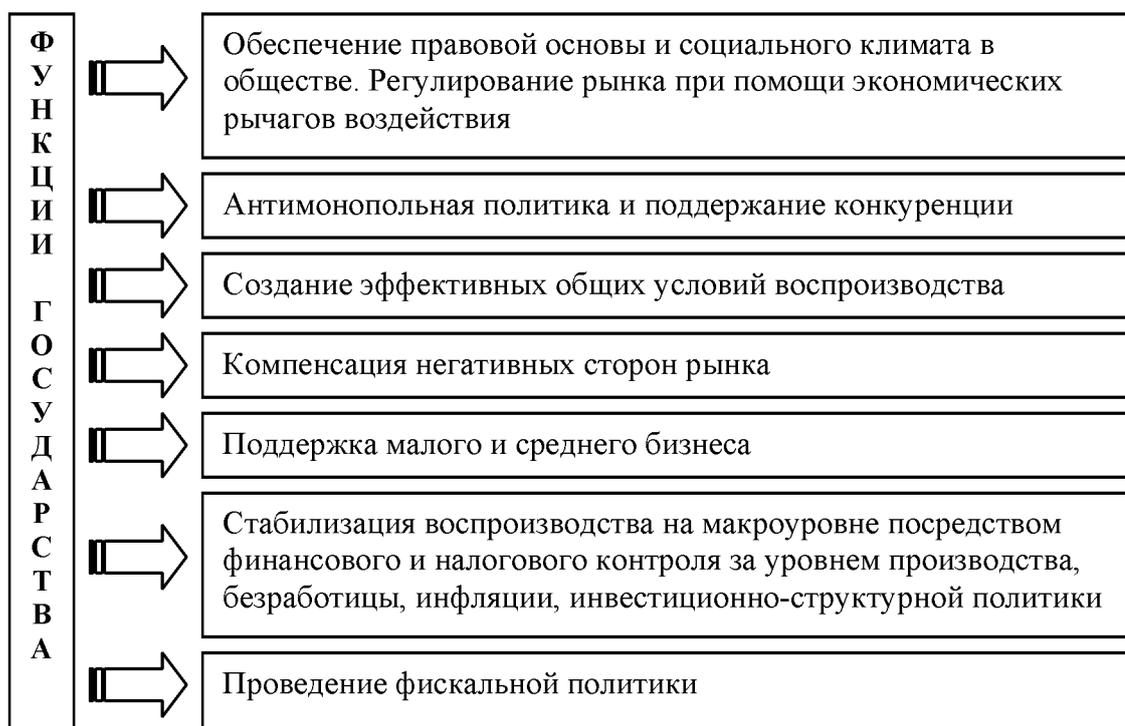


Рисунок 4 - Функции государства в рыночной экономике

Сферы деятельности государственного сектора:

- 1) Милитаризация и конверсия;
- 2) Инновационные процессы в капиталоемких и наукоемких отраслях;
- 3) Социальная производственная инфраструктура;
- 4) «Больные» отрасли экономики.

Итак, *рыночное хозяйство представляет собой* хозяйство экономически обособленных самостоятельных производителей, ориентирующихся в своей деятельности на рынок. Сколько и каких товаров производить, по каким ценам их продавать, куда вкладывать капитал – все это

определяется не распоряжениями сверху, а механизмом спроса и предложения, нормой прибыли, курсом акций, ссудным процентом, курсом валют.

1.6 Условия перехода к рыночному хозяйству в России

Переход к рыночным отношениям определяется соблюдением следующих условий:

- обеспечение свободы хозяйственной деятельности;
- становление многообразия форм собственности посредством разгосударствления и приватизации;
- развитие конкуренции товаропроизводителей как важнейшего фактора стимулирования предпринимательской активности;
- формирование механизма свободного ценообразования;
- сохранение наряду с распространением рыночных отношений значительного нерыночного сектора экономики;
- обеспечение со стороны государства социальных гарантий гражданам, предоставление всем равных возможностей в «зарабатывании средств» и поддержке нетрудоспособных и социально уязвимых членов общества.

Вопрос 2 Особенности авиационной отрасли

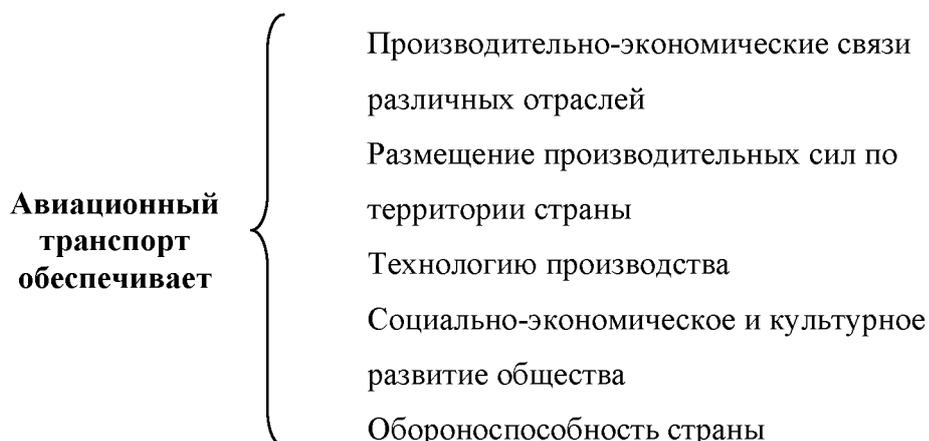
В силу особого геополитического положения России, имеющей огромную территорию и протяженные границы, в сочетании с весьма слаборазвитой сетью железнодорожных и автомобильных коммуникаций в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях гражданская авиация имеет важнейшее значение для обеспечения национальной безопасности России.

Создававшийся десятилетиями научно-технический и производственный потенциал авиационной промышленности, обеспечивший России место одной из ведущих авиационных держав в мире, является ценнейшим достоянием страны. Авиационная промышленность остается одной из отраслей промышленности, способных создавать высокотехнологичную продукцию на мировом уровне.

Однако за последние годы в результате перемен в экономике и социальной сфере, падения платежеспособного спроса населения, появления сложностей в процессе адаптации к сформировавшимся в стране рыночным условиям и издержек реорганизации гражданская авиация и авиационная промышленность России оказались в тяжелом положении.

Без целенаправленной государственной поддержки Россия уже в ближайшие 3-5 лет может утратить свой потенциал в этой области. Это создаст серьезную угрозу национальной безопасности Российской Федерации.

2.1 Роль авиационного транспорта в экономике страны



2.2 Особенности авиационной отрасли

Специального рассмотрения требует вопрос определения понятия продукции транспорта, т.к. она имеет значительные особенности по сравнению с продукцией других отраслей материального производства (таблица 1).

Таблица 1 - Особенности продукции транспорта

Отрасли материального производства	Авиационная отрасль
1. Продукция – конкретный товар, который отличается от предмета труда, подвергнувшегося в процессе производства переработке	1. Продукция – перемещение готовых продуктов из сферы производства в сферу обращения или перемещение людей. В результате материальной перемены места нахождения продукции всех отраслей номинальная потребительская стоимость груза становится реальной.
2. Единица измерения продукции – т, шт., л, м и т.п. (объем выпуска).	2. Единицы измерения – объем перевозок грузов в т, грузооборот – ткм, т-час, км и час; объем перевозок пассажиров в пасс, и пассажирооборот – в пасс-км.
3. Процесс производства, реализации и потребления продукта – разделены во времени и пространстве.	3. Процесс производства и реализации продукции транспорта слиты воедино в результате чего ее нельзя накапливать и производить впрок. Оплата работы (услуги),

	чаще всего, предшествует ее выполнению.
	4. Стоимость перевозки добавляется к стоимости перемещаемого груза, т.е. изменяется стоимость перевозимых товаров. На пассажирском транспорте с прекращением перевозки исчезает процесс производства стоимости.
5. Форма кругооборота производственных фондов: Д – Т - ... - П - ... - Т' – Д'.	5. Форма кругооборота производственных фондов: Д – Т - ... - П - ... - Д'.
6. В расходах любой отрасли промышленности велика доля затрат на комплектующие изделия и полуфабрикаты.	6. В структуре расходов на производство отсутствуют затраты на комплектующие изделия и полуфабрикаты.
	7. В связи с тем, что продукция авиатранспорта не существует в материально-вещественной форме, и нет необходимости в создании запасов комплектующих изделий и полуфабрикатов, то не нужно отвлекать средства на создание сложной системы материально-технического снабжения и складского хозяйства.
	8. Особая социально-экономическая роль в обществе.

Тема 2. Цена в системе хозяйственного механизма

- 1. Сущность хозяйственного механизма.**
- 2. Место и роль цен в хозяйственном механизме.**
- 3. Функции цены.**
- 4. Общая характеристика системы цен.**
- 5. Виды цен.**

Вопрос 1. Сущность хозяйственного механизма

Хозяйственный механизм существует во всех общественно-экономических формациях, но в каждой из них он специфичен, его характер зависит от всей совокупности производственных отношений и уровня развития производительных сил. Ни одна конкретная форма хозяйственного механизма не является вечной и неизменной, хозяйственный механизм развивается и изменяется вслед за развитием и изменением общественных отношений.

В общем виде хозяйственный механизм можно определить как способ организации общественного производства со свойственными ему формами и методами, экономическими стимулами и правовыми нормами. Хозяйственный механизм выступает как единство объективного содержания и субъективных форм его реализации: субъективная деятельность государства, общества по руководству общественным производством обусловлена объективными экономическими законами, т. е. выступает как объективно обусловленная деятельность.

Определяющая роль в хозяйственном механизме принадлежит объективным факторам. Общественное развитие есть естественноисторический процесс, подчиняющийся объективно действующим законам, не только не зависящим от воли, сознания и намерений людей, а, напротив, определяющим их волю, сознание и намерения. В то же время огромное значение имеет субъективный фактор, т. е. деятельность государства как субъекта хозяйствования в

масштабах всего общества, хозяйственная деятельность менеджеров в отдельных сферах и отраслях производства.

Хозяйственный механизм не существует сам по себе, вне производственных отношений. Он подчиняется объективным закономерностям развития общества, но в то же время это активная самоорганизующаяся система с относительно подвижными, гибкими, часто неустойчивыми в их конкретной реализации внутренними и внешними связями.

Хозяйственная деятельность - это сложная деятельность, что обусловлено ее качественным разнообразием и большой изменчивостью. Она предполагает не только движение «по кругу» в процессе производства и обмена товаров, но и движение от одной хозяйственной ситуации к другой. Бывают моменты, когда деятельность хозяйствующего субъекта достаточно длительное время практически не изменяется, т. е. имеет место стабилизация хозяйственной деятельности, однако это не снимает присущего ей общего принципа изменчивости. Успех хозяйственной деятельности часто зависит не только от своевременно выбранной новой тактики и стратегии, но и от изменения самого характера хозяйствования.

Хозяйственный механизм представляет собой совокупность форм и методов воздействия на производительные силы общества, совокупность сознательно устанавливаемых обществом правил и организационных структур, в рамках которых осуществляется расширенное воспроизводство, происходит практическая реализация требований экономических законов.

Функционирование хозяйственного механизма призвано обеспечивать создание условий, мотивирующих эффективную деятельность всех субъектов хозяйствования, высокую степень согласованности общественных, коллективных и личных интересов.

Действие хозяйственного механизма на практике нередко отклоняется от принципов, сформулированных и зафиксированных в нормативных документах - законах, указах, положениях, нормах и т. п. Поэтому следует различать нормативный и реально действующий хозяйственный механизм.

Хозяйственный механизм представляет собой целостную систему, состоящую из отдельных, относительно самостоятельных, но одновременно и взаимосвязанных и взаимодействующих структурных элементов. К основным элементам хозяйственного механизма относятся: форма организации производительных сил (производства), экономические или хозяйственные связи (отношения), система стимулов, управление, планирование, финансирование, налогообложение, ценообразование. Важнейшими элементами хозяйственного механизма являются хозяйствующие субъекты и отношения, в которые они вступают по поводу организации общественного производства, т. е. хозяйственные связи.

Формы организации производства определяются уровнем развития производительных сил и производственных отношений. При высокой степени развития производительных сил форма организации производства имеет многоуровневый характер: единый народнохозяйственный комплекс, территориально-производственный комплекс, объединение предприятий, предприятие, цех, участок, бригада и др. Каждый из этих уровней имеет свою специфику функционирования.

Формы хозяйственных связей многообразны. Они могут быть непосредственными и опосредованными, прямыми и косвенными, производственными и непроизводственными, юридически оформленными и не оформленными, стихийно возникающими и сознательно устанавливаемыми. Хозяйственные связи существуют как внутри формы организации производства, так и вне ее. Они различаются также по месту их возникновения: в производстве, при обмене, распределении или потреблении. Внутри конкретной формы организации производства хозяйственные связи между его участниками реализуются, как правило, в порядке обмена деятельностью, а между хозяйствующими субъектами - как обмен товарами и услугами.

Связи между хозяйствующими субъектами и внутри их являются первичными, как первично само производство по отношению ко всем фазам воспроизводства. Наряду с ними существуют и вторичные экономические связи: между государством и отдельными членами общества. На определенном уровне развития производительных сил экономические связи могут приобрести международный характер. В роли хозяйствующего субъекта при установлении международных экономических отношений выступают либо государство, либо предприятия, которым государство передает такое право.

Хозяйственная деятельность субъектов хозяйствования основывается на соблюдении принципов хозяйствования, т.е. определенных норм и правил. Такие правила могут базироваться на традициях и исполняться добровольно или могут иметь законодательное оформление, быть принудительными.

Реализация хозяйственного механизма осуществляется через его функции. В экономической литературе выделяют следующие **функции хозяйственного механизма**: регулирование пропорций общественного воспроизводства с целью обеспечения его сбалансированности; обеспечение расширенного воспроизводства; развитие производства; разрешение противоречий между развитием производительных сил и конкретными формами производственных отношений. Каждая функция имеет собственный механизм, обеспечивающий ее реализацию в общей системе хозяйственного механизма.

Критерием эффективности действия хозяйственного механизма является закон экономии времени, т. е. хозяйственный механизм может быть оценен с учетом выполнения им требований закона экономии времени.

На практике хозяйственный механизм реализуется в зависимости от национальных (региональных) условий в различных формах, что обусловлено характером и степенью развития производительных сил и производственных отношений, особенностями исторического развития, спецификой политической системы, господствующей идеологией и т.д. Интересы и потребности отдельных социальных групп общества и классов, т.е. субъективные факторы, оказывают активное воздействие на характер хозяйственного механизма, могут вызывать его изменения. Однако наиболее сильное воздействие на хозяйственный механизм, приводящее к изменению его сущности, оказывает изменение формы собственности.

Сам по себе, т.е. отдельно от формы собственности на средства производства, хозяйственный механизм существенно измениться не может. Вместе с тем, приспосабливаясь к изменениям производительных сил и стимулируя их развитие, он может вызвать необходимость преобразования отношений собственности, а следовательно, создать условия качественного изменения самого себя.

Сущность хозяйственного механизма определяется основным экономическим законом, действующим на соответствующем этапе социально-экономического развития общества.

Переход к рыночным отношениям потребовал качественных изменений хозяйственного механизма и прежде всего качественного изменения производственных отношений - вместо существовавшей централизованно планируемой экономики, базировавшейся на общественной собственности на средства производства, развивается многоукладная экономика на базе различных форм собственности. Новый хозяйственный механизм предполагает активное использование товарно-денежных отношений и присущих им экономических категорий, важное место среди которых принадлежит цене.

Вопрос 2. Место и роль цен в хозяйственном механизме

Ценообразование - одно из важнейших звеньев хозяйственного механизма. Цены опосредствуют производственные связи между отдельными сферами материального производства, отраслями, предприятиями, продавцами и покупателями товаров, они выступают в качестве общественной меры затрат на производство товаров и услуг, используются при определении многих экономических категорий в системе прогнозирования и учета.

Система цен не только пассивно отражает состояние экономики, она активно воздействует на воспроизводственный процесс и на распределительные отношения. Ценообразование и система цен - важное действенное орудие проведения экономической политики государства. Цена является одним из наиболее сложных экономических инструментов управления экономикой, затрагивающим все стороны хозяйственной деятельности государства и отдельных предприятий, а также оказывающим огромное влияние на решение социальных задач.

Цены используются при прогнозировании объемов и темпов производства отдельных отраслей и сфер материального производства, величины национального дохода, общехозяйственных пропорций и отраслевой структуры промышленности. Уровни и соотношения цен оказывают прямое воздействие на качественные показатели деятельности предприятий, на развитие и формирование структуры производства и потребления. Особое значение категория цены имеет для показателей себестоимости продукции, экономической эффективности капитальных вложений и новой техники, для системы экономического стимулирования. Цены относятся к числу важнейших показателей, определяющих жизненный уровень населения.

Таким образом, от правильного решения теоретических и практических проблем ценообразования во многом зависит эффективность хозяйственного механизма, стабильность общества. В свою очередь, хозяйственный механизм оказывает огромное влияние на цены и ценообразование.

При всей важности и значимости цен они лишь производное от выбранной модели хозяйствования. Так, затратные цены были порождены затратным хозяйственным механизмом, т.е. такой системой управления, планирования, финансирования, материально-технического снабжения, оценки деятельности и формирования доходов предприятий, при которой деятельность предприятий оценивалась по степени выполнения централизованно устанавливаемых им вышестоящими органами управления плановых заданий, а их финансовое положение определялось не эффективностью деятельности на рынке, а решениями вышестоящих органов управления.

В плановой экономике ценообразование также было плановым: цены формировались на основе предусмотренных народнохозяйственными планами пропорций и утверждались в централизованном порядке государственными органами ценообразования, по плану осуществлялись изменения в методологии ценообразования, проводились пересмотры и реформы цен.

Нормальное развитие рыночной экономики невозможно без рыночных цен, которые выполняют роль регулятора производственно-хозяйственной деятельности предприятий,

способствуют поддержанию основных хозяйственных пропорций. Однако полный отказ от государственного управления ценами и ценообразованием представляет другую крайность. В странах с развитой рыночной экономикой ценообразованием управляют и государство и рынок.

Необходимость государственного регулирования цен объясняется их огромной экономической и социальной значимостью. Неконтролируемый рост цен неизбежно сопровождается спадом промышленного производства, снижением жизненного уровня населения, общим расстройством хозяйственного механизма и возникновением социальных конфликтов. Государственное регулирование цен в рыночной экономике осуществляется через разветвленную систему прямых и косвенных методов, к которым относятся: контроль за ценами, установление границ их изменений и даже «замораживание» цен, воздействие на издержки производства и прибыль путем льготного кредитования и налогообложения, таможенного и валютного регулирования и т. д.

Вопрос 3. Функции цены

При прогнозировании, разработке и применении цен учитывают объективно присущие им функции, являющиеся проявлением действия объективных экономических законов, и прежде всего закона стоимости. Через функции проявляются роль цен в экономическом управлении, место каждого вида цен в хозяйственном механизме, взаимосвязь системы ценообразования со смежными системами экономического управления. Функции выражают объективные свойства цены. Познание и использование функций цены позволяет более четко определить ее роль и значение в экономическом управлении.

Функции цены используются для решения широкого круга экономических задач. Однако не задачи определяют функции цены, а, наоборот, функциями цены определяется, какие экономические задачи можно решать с помощью цен. Нельзя отождествлять или допускать смешения функций цены и экономических задач, решаемых при использовании цен: с помощью цен решается множество самых разнообразных задач, и поэтому количество функций цены становится также необозримым. Кроме того, при смешении функций цены и задач, решаемых с помощью цен, оказывается, что функции конкретных цен не совпадают ни по их числу, ни по их характеру.

Функции цены связаны с действием экономических законов. Однако их нельзя непосредственно выводить и из действия объективных экономических законов, считая, что именно функции есть проявление действия этих законов. Связь между функциями цены и экономическими законами существует, но эта связь опосредствуется внутренним содержанием

цены, ее экономической сущностью. Прямое проецирование действия экономических законов на функции цены без учета ее экономической сущности может проявиться в навязывании ценам несвойственных им функций, в попытках применять цены там, где их использование не будет эффективно в сравнении с другими экономическими методами управления.

Обычно в экономической литературе выделяют следующие **функции цены: учетную, распределительную, стимулирующую, регулирующую и координирующую.**

Учетная функция выражается в том, что цена служит мерой затрат труда, показывает, во что обходится обществу производство товаров.

Наличие учетной функции является необходимой предпосылкой использования цен для приведения в сопоставимый вид всего многообразия производимых товаров и услуг при их обмене (для соблюдения принципа эквивалентности), позволяет вести планирование и учет не только в натуральной, но и в стоимостной, денежной форме.

Эта функция позволяет использовать цены в экономических расчетах для исчисления всех стоимостных показателей: объема производства, величины совокупного общественного продукта, национального дохода, розничного товарооборота, издержек производства и обращения, прибыли, рентных платежей, объема инвестиций и т. д. Она позволяет выявить, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий на производство и реализацию товаров, определить величину издержек производства и обращения товаров.

Стоимостные показатели в свою очередь используются для определения темпов и пропорций развития отдельных отраслей и производств и соотношений между ними, для определения экономической эффективности инвестиций и внедряемых мероприятий научно-технического прогресса, эффективности производства и пр.

Развитие учетной функции осуществляется в направлении наиболее полного отражения в ценах общественно необходимых затрат труда на производство товаров, последовательного изменения цен вслед за изменением этих затрат. Чем ближе цены к общественно необходимым затратам труда, тем точнее они показывают, во что обходится обществу удовлетворение тех или иных потребностей, тем достовернее все экономические расчеты, осуществляемые с помощью стоимостных показателей.

Однако цена - не пассивно-учетная, а активная экономическая категория, один из важнейших рычагов активного воздействия на ход экономического развития. Учет затрат труда в цене есть одновременно и стимулирование их экономии, рационального распределения по отраслям и секторам общественного производства, что в свою очередь является основой связи учетной функции со стимулирующей и распределительной функциями. При выполнении

учетной функции цена выступает не как пассивный измеритель затрат, а как норматив общественного значения, носящий управленческий характер.

Распределительная (или перераспределительная) функция позволяет использовать цены для проведения определенной экономической политики по распределению вновь созданной стоимости в целях удовлетворения комплекса экономических интересов всех участников производства или преимущественного удовлетворения отдельных экономических интересов: общественных, коллективных или личных. Распределительная функция используется и для сбалансирования спроса и предложения товаров.

Целевая направленность воздействия этой функции определяется экономической и социальной политикой общества,

Перераспределение через цены характеризуется направлением (относительно покупателя или продавца оно может быть отрицательным, нейтральным или положительным), интенсивностью, устойчивостью, формой (открытой или скрытой), размерами (относительными и абсолютными). Государство может использовать цены наряду с другими экономическими рычагами для перераспределения не только национального дохода (между фондом накопления и фондом потребления, между отдельными отраслями и секторами экономики, между экономическими районами), но и доходов предприятий и отдельных личностей.

Механизм действия распределительной функции цены основан на возможности отклонения цены от стоимости.

Распределительная функция цен порождает различные структуры цен для разных товаров, поскольку ее действие обеспечивается путем установления в централизованном порядке в цене отдельных товаров налога на добавленную стоимость, акциза и других источников централизованного чистого дохода. Дифференциация чистого дохода с помощью цен основана на отклонении цен от стоимости, и в этом качестве распределительная функция сходна со стимулирующей. Однако в действии этих функций есть отличия. Если стимулирующая функция цены поощряет дополнительные усилия предприятий по повышению качества и т.д. и вызвана необходимостью учесть в цене товара не только его стоимость, но и потребительную стоимость (полезность), то распределительная функция обуславливает отклонения цены от стоимости в силу воздействия общества (через налоги и пр.) на уровень и структуру цен. Перераспределение вновь созданной стоимости через цены не является единственно возможным. Основную роль в перераспределительных процессах играет финансовая система.

Сущность **стимулирующей функции** заключается в поощрительном или сдерживающем воздействии цены на производство и потребление отдельных товаров.

Действие этой функции основано на отклонении цены от стоимости. Воздействие на экономические интересы участников обмена цена оказывает через величину обеспечиваемой с ее помощью (или заключенной в ней) прибыли. Поэтому применение стимулирующей функции цены связано с одновременным использованием распределительной и регулирующей функций.

Стимулирование производства товаров предполагает дифференциацию в ценах нормы чистого дохода (прибыли). Стимулирование ценами потребления товаров осуществляется через уровень и соотношение цен на различные товары: устанавливая одинаковый или различный уровень цен в пересчете на единицу потребительной стоимости товара, можно создать равную заинтересованность в потреблении всех товаров либо стимулировать потребление одних товаров и сдерживать потребление других.

Сущность **регулирующей функции** заключается в воздействии цен на спрос и предложение отдельных товаров. Регулирующая функция цены позволяет определять объемы предложений товаров. В ее основе лежит принцип получения максимальной прибыли. Регулирующая функция цены действует по отношению к производственной деятельности отдельного предприятия, отрасли, т. е. рынка отдельного товара.

Координирующая функция цены увязывает действие всех рынков между собой: рынков потребительских товаров, рынков средств производства (машин, оборудования, сырья и пр.), рынка труда, т. е. рынков всего, что обеспечивает производство конечной продукции.

Координирующая функция рыночной цены - это то, что связывает между собой все рынки, все отрасли рыночной экономики, что заставляет каждого отдельного предпринимателя производить ровно столько товаров, сколько требуется потребителям. Рыночная цена своей координирующей функцией придает общественному производству целостность и способность к саморегулированию.

Каждая функция цены как относительно самостоятельная форма несет в себе определенную социально-экономическую нагрузку, но для каждой функции удельный вес социального и экономического различен. Так, распределительная и стимулирующая функции в наибольшей степени несут социальную нагрузку, а учетная - экономическую. Соотношение социального и экономического, представленного в функциях цены, зависит от того, какой именно вид цен рассматривается в каждом конкретном случае. Экономическое содержание выступает на первый план в функциях оптовых (отпускных) цен на промышленную продукцию, в функциях розничных цен на товары народного потребления наиболее ярко выражено социальное содержание.

Рассматривая функции цены, следует иметь в виду, что они действуют не изолированно, а взаимосвязанно, но вместе с тем они имеют объективно противоречивый характер. Так,

например, использование стимулирующей или распределительной функций, требующих отклонений цены от своей основы, противоречит учетной функции. Но это противоречие мнимое, оно часто является отождествлением фактических затрат труда с общественно необходимыми. Между тем обоснованные отклонения цен от фактических затрат труда с целью стимулирования каких-либо прогрессивных изменений в социально-экономической жизни общества могут быть и одновременным приближением цен к общественно необходимым затратам труда.

Действие отдельных функций цены во многом взаимно перекрывается. В каждом конкретном случае на первый план выступает какая-то одна функция, но это не означает, что другие функции перестают действовать.

Функция цены конкретного товара, конкретной товарной группы может по характеру своего действия отличаться от функции всей товарной массы. В каждом конкретном случае на первый план выдвигаются определенные социально-экономические задачи, которые решаются с помощью цены, что и обуславливает разный характер действия функций.

Возможность выполнения ценой не одной, а нескольких экономических функций, даже противоречивых, но диалектически связанных между собой, заключена в экономической сущности цены. Эта возможность основана на соотношении содержания и формы: форма цены таит в себе возможность количественного несовпадения со своей основой.

Механизм действия всех функций цены основан на двух только ей присущих свойствах: выражать общественно необходимые затраты труда и отклоняться от них. Функции, базирующиеся на основе только действительно присущих цене свойств, ограничивают механизм ценообразования, не дают ему превратиться в сверхуниверсальный и неуправляемый рычаг воздействия на производство и потребление.

Четкое определение функций цены, полное и эффективное их использование в хозяйственной практике способствуют улучшению как самого процесса управления ценами, так и действия всего хозяйственного механизма.

Рыночная цена - сердцевина рыночного механизма. Она никому ничего не гарантирует, но лишь показывает, дает знак расширять, сокращать или вообще закрывать производство. Каждый предприниматель, приспособившая свою деятельность под рыночную цену своего товара и рыночную цену товаров своих поставщиков, даже не имея непосредственных контактов с конечными потребителями, всегда работает именно на них и может довольно точно определять возможности развития своего производства, т. е. планировать его. Рыночные цены позволяют каждому предпринимателю судить по ним о ситуации во всей экономике.

Вопрос 4. Общая характеристика системы цен

В хозяйственном механизме все экономические процессы взаимосвязаны и представлены единым процессом воспроизводства. Цены, опосредующие этот процесс, в полной мере отражают все его особенности и также образуют единую систему. Многообразие действующих в экономике цен образует систему цен, состоящую из отдельных подсистем, взаимосвязанных и взаимодействующих.

Система цен - это виды цен, их взаимная связь и соотношение.

Взаимосвязь и взаимозависимость цен обусловлены следующими обстоятельствами:

- формированием цен на единой методологической основе (на законах стоимости, спроса, предложения и др.);
- взаимосвязью производства и всей хозяйственной деятельности.

Разные этапы и стадии процесса воспроизводства обслуживаются различными видами цен. Причем даже на одной стадии процесса воспроизводства, например в производстве, могут использоваться и используются разные виды цен.

Основой внутренней взаимосвязи цен в пределах единой системы является соподчиненность различных стадий общественного воспроизводства. Поскольку отдельные отрасли тесно взаимосвязаны между собой, установление количественных пропорций между ними диктует определенное соотношение цен, в которых выражается стоимость продукции отдельных отраслей, и на их основе устанавливаются натуральные и стоимостные показатели.

Если на продукцию одних отраслей будут установлены чрезмерно высокие цены, а на продукцию других - чрезмерно низкие, т.е. если чистый доход будет необоснованно перераспределен в пользу одних отраслей, то это может вызвать нарушение пропорциональности между отдельными отраслями материального производства.

Для продукции различных отраслей и продукции разных видов  требования к соотношению цен различны. Цены на продукцию близких и тесно связанных отраслей, на взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары должны иметь одно соотношение; цены на продукцию менее взаимосвязанных отраслей, а также на независимые товары имеют другое соотношение. Особо следует отметить соотношение цен на взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары. Так, например, цены на различные виды топлива должны быть связаны с их калорийностью. Поэтому одна тонна разного топлива (угля, нефти и пр.) не может иметь одну и ту же цену. Точно так же в определенном соотношении должны быть цены на разные виды строительных материалов, на натуральные и синтетические волокна, на металл и пластические массы и т. д. В определенном соотношении должны быть цены на разные виды

продукции, представляющие последовательные стадии производственного процесса, например на чугун, сталь, прокат; на металл, машины и т. п.

При анализе системы цен необходимо учитывать следующие ее особенности.

Во-первых, все элементы системы цен (отдельные виды цен) тесно взаимосвязаны и их следует рассматривать в единстве, изолированное рассмотрение отдельно взятой цены может привести к ошибочным выводам. Например, при определении цен на издательскую продукцию необходимо учитывать цены на бумагу, картон, переплетные материалы, на полиграфическое оборудование, тарифы на перевозку и т.д.

В основе взаимосвязи отдельных цен лежит объективный процесс формирования общественно необходимых затрат труда, в котором затраты труда на производство каждого конкретного товара зависят от затрат труда на производство всех других товаров и от всей совокупности затрат общественного труда. Взаимосвязь всех цен предопределяется взаимосвязью всех предприятий, производств и отраслей в хозяйственном механизме.

Во-вторых, все элементы системы цен находятся в определенной, строго обусловленной соподчиненности, выражающейся в том, что разные виды цен, решая конкретные задачи, настроены как единое целое на выполнение основной задачи, стоящей перед системой.

В-третьих, задачи, возложенные на систему цен в целом, распределяются по отдельным видам цен. Отдельные элементы системы цен решают строго определенные задачи: если на какую-либо цену возложить решение несвойственной ей задачи, это может привести к отрицательным последствиям. Например, если цены на детскую, научную или учебную литературу устанавливать исходя из требований получения высокой прибыли, то это может вызвать сокращение спроса на нее.

В-четвертых, система цен обладает определенной устойчивостью (стабильностью), но вместе с тем она динамична. Стабильность системы цен и ее динамичность определяются характером хозяйственного механизма, его стабильностью или изменчивостью. Система цен, являясь составной частью хозяйственного механизма, должна соответствовать ему, своевременно реагировать на его изменение. В случае изменений системы цен вслед за изменениями, происходящими в хозяйственном механизме, изменяются конкретные виды цен. Однако следует иметь в виду, что отдельные виды цен обладают относительно меньшей устойчивостью, чем система цен в целом.

Взаимосвязь между ценами не исключает относительно самостоятельного движения отдельных видов цен. Повышение или понижение цены на какой-либо один товар или группу товаров под влиянием каких-либо факторов не должно обязательно сопровождаться соответствующим изменением цен на все другие, даже технологически тесно связанные между

собой товары. Однако такое самостоятельное, изолированное движение отдельных цен возможно только в так называемых границах относительной самостоятельности изменений цен. Изменение цен, превышающее эти границы, вызывает изменение и других цен.

Границы относительно самостоятельного движения цен определяются силой соответствующих взаимосвязей между ценами, зависящей от действия целого ряда факторов. К числу важнейших из них относятся: комплексность и сопряженность производства различных товаров, степень их функциональной однородности или взаимозаменяемости, удельный вес данного производства во всем общественном производстве и пр.

В-пятых, система цен обладает обратными связями, т.е. изменение цены на какой-либо отдельный товар может вызвать изменение цен на другие товары по всей технологической цепочке и привести к общему изменению отдельных видов цен или системы в целом.

Как уже отмечалось, система цен состоит из отдельных видов, которые сами могут рассматриваться как системы, но более низкого порядка по отношению к единой системе цен. В системе цен следует видеть внутреннюю форму ее организации, выступающую как единство устойчивых взаимосвязей между отдельными ценами или группами цен. Эти взаимосвязи подчиняются диалектике отношений части и целого: свойства системы цен не равны сумме свойств отдельных цен; свойства системы цен нельзя переносить на отдельные виды цен, характер действия которых может в определенные моменты не совпадать со свойством системы в целом.

Так, система цен обладает свойством, по которому сумма всех конечных цен, входящих в систему, должна соответствовать общественной стоимости. Каждая отдельно взятая цена случайно может совпасть со стоимостью, но, как правило, она отклоняется от нее под воздействием ценообразующих факторов. Это свойство заложено в самой природе цены как денежной формы стоимости.

К конкретной цене нельзя предъявлять все требования, которые ставятся перед системой в целом. Реальные обстоятельства иногда объективно обуславливают необходимость предъявления таких требований к отдельным ценам, которые могут в определенной мере противоречить требованиям, предъявляемым к системе цен. Игнорирование указанных свойств приводит к искаженному представлению системы цен и отдельных ее элементов.

Вопрос 5. Виды цен

Цены, входящие в качестве составных элементов в единую систему цен, функционирующую в хозяйственном механизме, можно подразделить на отдельные виды в

зависимости от наличия у них каких-либо общих признаков. В дифференциации цен находит отражение разнообразие условий производства и реализации товаров. Основные виды и разновидности цен могут быть представлены следующим образом.

1. Цены и тарифы, обслуживающие внутригосударственный оборот товаров и услуг. Этот вид цен включает несколько разновидностей, которые можно классифицировать по нескольким признакам.

1.1. По характеру обслуживаемого экономического оборота:

- цены на промышленную продукцию;
- цены на продукцию строительства;
- цены на продукцию сельского хозяйства;
- тарифы на производственные услуги (транспорта, связи, ремонта);
- цены научных и проектных разработок;
- ставки возмещения затрат на воспроизводство природных ресурсов;
- наценки и скидки в сфере обращения;
- розничные цены на товары и услуги населению.

1.2. По сроку действия:

- постоянные;
- временные;
- сезонные;
- разовые;
- договорные.

1.3. По территориальному признаку:

- единые по стране;
- поясные;
- зональные;
- местные.

1.4. По способу отражения транспортных расходов:

- цены в местах производства товаров (пунктах отправления);
- цены в местах потребления товаров (пунктах назначения).

1.5. По характеру установления, фиксации:

- твердые;
- подвижные;
- скользящие.

1.6. В зависимости от государственного воздействия, регулирования и степени конкуренции на рынке:

- рыночные (свободные);
- регулируемые;
- лимитированные или предельно допустимые.

1.7. В зависимости от новизны товара:

- цены на новые товары;
- цены на товары, реализуемые на рынке относительно долгое время.

1.8. По способу получения информации об уровне цены:

- публикуемые;
- расчетные.

1.9. В зависимости от вида рынка:

- цены товарных аукционов;
- биржевые котировки;
- цены торгов.

2. Планово-учетные цены:

- цены плановых расчетов;
- цены статистического учета;
- цены проектных расчетов.

3. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот:

- внешнеторговые цены;
- внутренние цены на экспортируемые и импортируемые товары.

Цены на промышленную продукцию обслуживают оборот продукции промышленного производства. Через цены на промышленную продукцию осуществляется связь промышленности практически со всеми отраслями и сферами производства, на основе этих цен формируется большинство стоимостных показателей, используемых в учете, анализе, планировании и прогнозировании, они участвуют в формировании важнейших общехозяйственных пропорций, поэтому от их обоснованности зависит эффективность функционирования всего хозяйственного механизма.

Если рассматривать движение промышленных товаров от производителя к потребителю, то можно выделить следующие виды цен: оптовая цена предприятия-изготовителя (отпускная цена), розничная цена.

Промышленная продукция может быть реализована предприятием-производителем непосредственно конкретным потребителям или через снабженческо-сбытовые организации

(магазины, склады, базы, биржи и т. п.). **Оптовыми** называются цены, по которым реализуется продукция между предприятиями-изготовителями и потребителями в порядке оптового оборота.

Оптовая цена предприятия - это цена, предполагающая непосредственные расчеты между промышленным предприятием-изготовителем и заказчиком товара независимо от того, является ли этот заказчик потребителем товара или оптовым посредником. Оптовая цена предприятия состоит из себестоимости товара и прибыли производителя. Именно эта цена является важнейшей экономической категорией для производителя, поскольку на ней базируется его хозяйственная деятельность: оптовая цена предприятия призвана возместить издержки производства и создать условия для расширенного воспроизводства товаров.

Процесс продвижения товара от производителя к конечному потребителю чрезвычайно сложен и в полной мере не может быть описан только приведенными видами цен. Все экономически самостоятельные и технологические звенья, в которых осуществляются производство, распределение и реализация товара, имеют особые цены, функционирующие на каждой конкретной стадии ценообразования. Следует отметить, что именно различные стадии ценообразования отражают количественную и технологическую взаимозависимости и взаимосвязи между ценами на разные товары. Цена на каждой предыдущей стадии является составным элементом цены последующей стадии ценообразования. Поэтому уровень цен на последующих стадиях в значительной мере зависит от обоснованности уровня цен на всех предыдущих стадиях ценообразования.

Цены на продукцию строительства имеют два вида: сметные цены и договорные цены. Эти цены используются для расчетов заказчиков (потребителей) со строительными организациями за построенные объекты и выполненные работы, для определения объемов капитальных вложений и других расчетов. Базой цены на строительную продукцию служит не себестоимость продукции, а усредненные условия и методы производства работ, предусмотренные сметными нормами и нормативами. Цены на продукцию строительства не отражают реальную себестоимость продукции у подрядчика, а характеризуют затраты на строительство для заказчика.

Цены на строительную продукцию включают: себестоимость строительного-монтажных работ, затраты (по сметным ценам) на приобретенное для установки на объекте оборудование, инструменты, производственный инвентарь, прочие затраты и прибыль.

Цены на продукцию сельского хозяйства обслуживают оборот продукции между сельским хозяйством и промышленностью, сельским хозяйством и населением, населением и

государством, они призваны обеспечивать эквивалентность обмена и создавать условия для развития сельскохозяйственного производства. Выделяют следующие разновидности этих цен.

Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию - это цены на закупаемую государственными органами и другими организациями у предприятий сельского хозяйства и фермеров, у рыболовецких и охотничьих хозяйств продукцию для ее последующей переработки. Эти цены дифференцированы по различным климатическим зонам страны, они возмещают себестоимость продукции и обеспечивают прибыль, необходимую для осуществления расширенного воспроизводства.

Цены на сельскохозяйственное сырье для промышленной переработки возмещают сверх закупочных цен издержки по заготовке, транспортировке и хранению этого сырья, а также обеспечивают прибыль заготовительным организациям,

Тарифы на услуги (транспорта, связи, ремонта). Тарифами называют цены, устанавливаемые на различного рода услуги, которые в отличие от товаров не имеют материально-вещественной формы, а выступают в форме конкретной трудовой деятельности. Услуги не могут сохранять свое существование в промежутке времени между их производством и потреблением: потребление услуг неотделимо от процесса их производства. Тарифы обеспечивают обмен деятельности комплекса отраслей общественного хозяйства, предоставляющих услуги на деньги предприятий (организаций) и населения, пользующихся этими услугами. Так, например, транспорт, осуществляя перемещение материальных ресурсов по территории страны, оказывает транспортную услугу хозяйственным звеньям и организациям, а перевозя людей, - транспортную услугу населению. Организация, занимающаяся наладкой и ремонтом оборудования для хозяйственных звеньев, оказывает им услуги по наладке и ремонту.

По своему экономическому содержанию тарифы на производственные услуги близки к оптовым ценам, а тарифы на услуги населению - к розничным ценам, но методология их определения отличается от методологии определения оптовых и розничных цен.

Цены научных и проектных разработок отражают общественно необходимые затраты труда на получение конечного результата прикладных научных исследований, проектных и опытно-конструкторских работ. По экономическому содержанию эти цены могут быть отнесены к оптовым.

Ставки возмещения затрат на воспроизводство природных ресурсов отражают общественно необходимые затраты труда на воспроизводство используемых субъектами хозяйствования природных ресурсов: минеральных, водных, лесных, земельных. Указанные ставки классифицируют следующим образом:

- ставки затрат на геологоразведочные работы;
- ставки платежей за воду, забираемую из источников;
- попенная плата;
- ставки затрат на рекультивацию земель.

К этой разновидности можно отнести и такую специфическую форму цены, как повышенные (штрафные) платежи за причиненный в результате нерационального природопользования ущерб (сверхнормативные потери минеральных ресурсов при их добыче, перерасход воды сверх установленных норм, повышенные выбросы загрязняющих веществ и пр.).

Наценки и скидки в сфере обращения возмещают издержки обращения и обеспечивают прибыль предприятиям и организациям, занимающимся реализацией товаров. Торговые наценки по сути являются ценой за услугу по реализации товаров. В некоторых случаях торговые организации получают от поставщиков право на применение торговых скидок (на снижение торговых надбавок).

Розничные цены на товары и услуги населению обслуживают товарооборот между предприятиями и организациями различных форм собственности и населением, а также между отдельными группами населения, между частными лицами.

Розничные цены завершают процесс ценообразования и являются ценами конечного потребления. Они включают оптовую цену предприятия, налог на добавленную стоимость (акциз по подакцизным товарам), издержки и прибыль снабженческо-сбытовых организаций, издержки и прибыль торговых организаций, налог с продаж.

Розничные цены, являясь ценами конечной реализации товаров и услуг, выполняют важную социально-экономическую роль: они служат инструментом регулирования уровня реальных доходов населения, используются для обеспечения сбалансированности между спросом и предложением, воздействия на структуру потребления различных групп населения и перераспределения доходов. Среди розничных цен выделяют следующие виды:

- цены, регулируемые государством;
- тарифы на услуги, предоставляемые населению предприятиями бытового обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, культуры, связи, а также частными лицами и пр.;
- цены комиссионной торговли, которую осуществляют предприятия комиссионной торговли товарами, закупленными у населения;
- свободные (рыночные) цены.

Постоянными называют такие цены, срок действия которых заранее не ограничивается. Изменить эти цены может только тот, кто их установил.

Временные цены - это цены, которые устанавливаются на определенный срок исходя из конкретных условий производства или реализации товаров.

Сезонные цены - это цены, изменяющиеся в течение года по сезонам. Сезонными могут быть розничные цены на некоторые продовольственные товары (картофель, овощи, фрукты и пр.) и закупочные цены на некоторые виды сельскохозяйственной продукции. Сезонная дифференциация цен обуславливается различными издержками производства этих товаров по временам года или дополнительными затратами на их хранение в зимне-весенний период. Сезонные розничные цены на сельскохозяйственную продукцию нельзя заранее ограничить временем действия: при большом предложении (высоком урожае) можно несколько раз в месяц изменять розничные цены; в неурожайные годы изменение цен происходит реже.

Разовые цены устанавливаются на товары, изготавливаемые в единичном порядке по разовым заказам, а также на импортные товары, не являющиеся предметами постоянного импорта.

Договорные цены определяются по соглашению сторон, срок их действия устанавливается договором.

Едиными называют цены, действующие на всей территории страны. Едиными могут быть оптовые, розничные, закупочные цены. Применение единых оптовых и розничных цен возможно и оправдано при наличии определенных предпосылок, главными среди которых являются: примерно одинаковые условия производства и уровень затрат в разных районах страны; транспортабельность товаров и незначительный удельный вес транспортных расходов в общей сумме затрат на производство и реализацию; возможность полного удовлетворения платежеспособного спроса во всех районах при данном уровне единых цен.

Поясные цены применяются в основном на товары народного потребления, поэтому поясная дифференциация характерна для розничных цен. Необходимость дифференциации розничных цен вызывается следующими причинами: различиями в затратах на производство и реализацию товаров; неравномерностью размещения производства по территории страны; необходимостью равномерного обеспечения товарами народного потребления населения.

Зональные (бассейновые) цены применяются в основном на продукцию добывающих отраслей и сельского хозяйства. Зональными могут быть оптовые и закупочные цены. Существование таких цен обусловлено различием природно-климатических условий, оказывающим существенное влияние на дифференциацию затрат по добыче сырьевых ресурсов

и производству сельскохозяйственной продукции. Зоны (бассейны) объединяют предприятия с примерно одинаковыми условиями производства.

Местные цены устанавливаются на товары, которые производятся и потребляются в основном в данном регионе. Местными могут быть все виды цен (оптовые, закупочные, розничные и пр.).

Дифференциация цен по способу отражения транспортных расходов вызвана включением в состав цен разного уровня расходов по доставке товаров от производителя к потребителю. На практике это отражается в системе франкирования цен. Установление цен с принятием на себя расходов по доставке товаров проводится тогда, когда продавец заинтересован в поддержании деловых отношений с определенными географическими районами: чтобы обеспечить поступление заказов, продавец частично (или полностью) оплачивает транспортные расходы. Этим методом пользуются, чтобы проникнуть на новые рынки или уйти от конкурентов.

Под **франкированием цен** понимают установление пункта на пути продвижения товара к потребителю, до которого транспортные расходы несет поставщик, и включение этих расходов в цену. Все остальные расходы по доставке товара оплачивает покупатель сверх цены.

Цены в местах производства товаров - это цены франко-склад поставщика, франко-станция (пристань) отправления или франко-вагон станция (пристань) отправления. Цена франко-склад поставщика предполагает, что все расходы по доставке товаров со склада поставщика несет покупатель сверх цены. В цену франко-станция (пристань) отправления включены расходы по транспортировке товаров только до станции (пристани) отправления. В цену франко-вагон станция (пристань) отправления включаются расходы по доставке товаров до станции (пристани) отправления, по подаче вагонов на подъездные пути и по погрузке товаров в вагон (баржу и пр.).

Цены в местах потребления товаров - это цены франко-вагон (судно-пристань) назначения, франко-станция (пристань) назначения, франко-склад покупателя. Цены франко-вагон (судно-пристань) назначения включают расходы по доставке товаров до станции (пристани) назначения. В цене франко-станция (пристань) назначения учтены все транспортные расходы вплоть до станции назначения и по выгрузке товаров. В цену франко-склад покупателя включены практически все расходы по доставке товаров до склада покупателя, а также расходы по разгрузке на складе покупателя.

Наибольшее распространение на практике получили цены франко-станция (пристань) отправления и франко-станция (пристань) назначения.

Выбор системы франкирования цен определяется главным образом географическим фактором, т. е. размещением производителей и потребителей товаров по территории страны, а также условиями транспортировки товаров.

Твердые (фиксированные) цены - это цены, не подлежащие изменению в течение определенного времени. Изменить их можно только по решению органа или субъекта рынка, утвердившего их. Такие цены устанавливаются в основном государственными органами на товары и услуги народного потребления. К твердым ценам можно отнести также цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору (соглашению, контракту).

Подвижные цены - это такие цены, которые могут быть пересмотрены в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночные цены изменятся (повысятся или понизятся).

Скользящие цены - это цены, исчисляемые в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальных договорных цен с учетом изменений в издержках производства. Они устанавливаются на товары с длительным сроком изготовления.

Рыночные (свободные) цены - это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения. К рыночным ценам относятся: цена спроса, цена предложения, цена производства. Цена спроса - максимально высокая цена, по которой покупатель согласен купить товар. Цена предложения - минимальная цена, по которой продавец согласен продать товар. Цена производства - это цена, определяемая на основе издержек производства с добавлением средней прибыли на авансируемый капитал.

Регулируемые цены - это цены, устанавливаемые соответствующими органами управления - президентом, правительством, федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, или цены, в отношении которых перечисленные органы власти и управления устанавливают какие-либо ограничивающие их уровень условия. Регулируемые цены могут быть гарантируемыми, рекомендуемыми, лимитированными, залоговыми, пороговыми (защитными), предельными и фиксированными.

Лимитированные (предельные) цены - это такие цены, выше (или ниже) которых предприятия не могут устанавливать цену своей продукции или услуг.

Цены на новые товары - цены «снятия сливок»; цены «внедрения на рынок»; престижные цены; цены с возмещением издержек производства; психологические цены.

Цены «снятия сливок» предполагают установление высоких цен на новые товары в начале поставки товаров на рынок. В дальнейшем, с падением спроса на такой товар, цены снижают,

что позволяет привлечь новых покупателей. Использование таких цен возможно при следующих условиях:

- при наличии высокого уровня спроса со стороны большого числа покупателей;
- при высоких издержках производства мелкосерийного выпуска дорогих изделий;
- если высокая цена не привлекает конкурентов;
- если высокая цена поддерживает имидж высокого качества товара.

Цены «внедрения на рынок» - это обычно низкие цены на новый товар. Их применяют с целью завоевания большей доли рынка. Устанавливать такие цены возможно при следующих условиях:

- если цена непривлекательна для существующих и потенциальных конкурентов;
- если рост объема производства не увеличивает расходы на рекламу и реализацию товаров;
- если рынок очень чувствителен и расширяются новые сегменты, увеличивается покупательский спрос.

Престижные цены устанавливают на высококачественные товары известных фирм.

Цены с возмещением издержек производства - это цены, установленные на основе издержек производства и средней нормы прибыли.

Психологические цены учитывают психологию восприятия цены покупателем. «Психологическая» цена на товар обычно выражается не круглой суммой, а нечетным числом. В результате у покупателя создается впечатление очень точного определения затрат и более низкой цены.

Цены на товары, реализуемые на рынке относительно длительное время, - это скользящие (падающие), долговременные, гибкие, договорные цены.

Скользящие цены устанавливаются почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения. По мере насыщения рынка эти цены снижаются.

Долговременные цены устанавливаются на товары массового спроса и не изменяются длительное время.

Гибкие цены - это цены, изменяющиеся в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке.

Договорные цены - это цены, которые устанавливаются договором на поставку продукции (выполнение работ, услуг). Они могут учитывать льготы и скидки для покупателя.

Публикуемые цены - это цены, публикуемые в специальных и фирменных источниках информации. К ним относятся: справочные цены, прейскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены торгов.

Справочные цены - это цены, публикуемые в различных изданиях (газетах, журналах, прейскурантах, фирменных каталогах, специальных бюллетенях).

Биржевые котировки представляют собой цены специально организованного постоянно действующего рынка массовых, качественно однородных, взаимозаменяемых товаров. Они применяются при продаже сельскохозяйственного непродовольственного и лесного сырья (хлопок, джут, шелк, шерсть, пиломатериалы, фанера), цветные и драгоценные металлы, нефтепродукты, зерновые и т.д.

Цены товарных аукционов - это цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товаров (лот). Цены на аукционах устанавливаются в результате соотношения между спросом и предложением. Применяются на продукцию лесного, сельского хозяйства, рыболовства, в торговле пушно-меховым товаром, чаем, драгоценными камнями, предметами старины и искусства.

Цены торгов - это цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров или получении подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным в специальном документе (тендере) условиям. Цены торгов опосредуют особую форму торговли, когда несколько конкурентов предлагают заказчику свои проекты по выполнению определенных работ, из которых он впоследствии выбирает самый эффективный.

Расчетные цены - это цены, применяемые в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое по индивидуальным заказам.

Планово-учетные цены применяются только в плановых и проектных расчетах, статистическом учете и анализе. Среди этих цен выделяют следующие виды: цены плановых расчетов, цены статистического учета и цены проектных расчетов.

Цены плановых расчетов подразделяются на следующие разновидности: текущие цены, средние цены; сопоставимые (неизменные) цены; прогнозные цены.

Цены статистического учета подразделяются на индексы цен, средние цены, сопоставимые (неизменные) цены, средние удельные цены.

Реализация товаров и услуг осуществляется по текущим или действующим ценам, именно эти цены лежат в основе хозяйственных взаимоотношений предприятий и отраслей, производителей и потребителей. В текущих ценах определяются результаты финансовой деятельности предприятий: на их основе исчисляются такие показатели, как объем реализованной продукции, затраты на производство, прибыль и др., составляется финансовый план, в частности баланс доходов и расходов.

Сопоставимые (неизменные) цены используются для измерения динамики физических объемов производства и реализации товаров и услуг, производительности труда, а также других стоимостных показателей за ряд лет. Это означает, что продукцию разных лет исчисляют в ценах какого-либо базисного года, абстрагируясь от изменений цен в отдельные годы рассматриваемого периода.

Цены статистического учета позволяют выявлять и анализировать тенденции в динамике цен, осуществлять контроль и анализ стоимостных показателей. Как и цены плановых расчетов, цены статистического учета являются, как правило, агрегированными, обобщенными.

В отечественной практике на макроуровне для оценки совокупного общественного продукта и продукции отраслей использовались «цены производителя» и «цены потребления». Процесс формирования цены потребления отражался в балансе народного хозяйства, в частности в сводном материальном балансе (балансе производства, потребления и накопления общественного продукта). Валовая продукция сначала отражалась в ценах производителя, затем к ним добавлялись торгово-транспортная наценка (представляющая собой валовую продукцию отраслей сферы обращения) и налоги - таким образом формировалась цена потребления.

В практике составления системы национальных счетов (СНС) и межотраслевого баланса (МОБ) применяются следующие виды цен:

- факторные цены;
- рыночные цены.

Факторные цены используются в межотраслевом балансе. Они включают оплату труда, прибыль и потребление основного капитала.

Рыночные цены - это цены производителей, основные цены и цены покупателей. Применение той или иной цены определяется по фактическому использованию при осуществлении соответствующих операций. Рыночная цена производителя - это цена, получаемая производителем за реализуемую единицу продукта или услуги, включающая налоги на продукты (кроме налога на добавленную стоимость и налогов на импорт) и исключая субсидии на продукты.

Рыночная цена покупателя - цена, уплаченная покупателем за продукты и услуги, включающая все чистые налоги на продукты и торгово-транспортную наценку.

Основная рыночная цена - это цена, получаемая производителем за единицу реализованного продукта или услуги, без налогов на продукты, но с включением субсидий на продукты. Она применяется для устранения влияния различных ставок налогов и субсидий в различных отраслях экономики.

Цены проектных расчетов используются на предпроизводственной стадии и отражают ожидаемый или необходимый уровень затрат. К ним относят: лимитные (предельно допустимые) цены, проектные и ориентировочные цены (используемые на стадии разработки товаров), перспективные лимитные цены или замыкающие затраты (используемые при экономической оценке месторождений полезных ископаемых и других природных ресурсов).

Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот, отражают внешнеэкономические связи с другими государствами. Значительное воздействие на уровень этих цен оказывают цены мировых товарных рынков.

Внешнеторговые цены применяются при экспорте и импорте товаров и услуг. Они базируются на мировой интернациональной стоимости, отражают региональные и общемировые условия воспроизводства. К ним относятся контрактные цены и текущие мировые цены.

Внутренние цены на экспортируемые и импортируемые товары отражают взаимосвязь национальной экономики с внешним рынком, национальных предприятий с зарубежными партнерами. Они строятся, как правило, с учетом уровня цен внутреннего рынка и различий в качестве экспортно-импортных и аналогичных отечественных товаров. К этим ценам относятся: оптовые цены на экспортируемые товары, наценки за экспортное исполнение, цены и коэффициенты на импортируемые товары.

Внутренние цены на экспортируемые и импортируемые товары также дифференцированы в зависимости от стадии ценообразования, территории действия и порядка оплаты транспортных расходов. Каждый из видов цен несет определенную экономическую нагрузку.

Тема 3. Управление оборотными средствами предприятий

- 1. Оборотный капитал: назначение, структура, классификация.**
- 2. Управление дебиторской задолженностью и денежными средствами.**
- 3. Управление запасами. Эффективность использования оборотного капитала.**

Вопрос 1. Оборотный капитал: назначение, структура, классификация

Оборотный капитал – это вложение финансовых ресурсов в объекты, использование которых осуществляется в границах одного воспроизводственного цикла, либо в течение относительно короткого календарного периода времени (не более одного года), т.е. вложения в текущие активы называемые еще оборотные средства.

Оборотный капитал непосредственно участвует в создании новой стоимости, при этом соотношение основного и оборотного капитала влияет на величину полученной прибыли. Оборотный капитал обращается быстрее основного, поэтому с увеличением доли оборотного капитала в общей сумме авансированного капитала скорость обращения всего капитала также увеличивается (т.е. сокращается время оборота всего капитала), а значит увеличивается возможность роста новой стоимости, т.е. прибыли.

Кроме этого, как уже отмечалось, еще одной целью эффективного развития предприятия является обеспечение ликвидности.

Для оборотного капитала степень ликвидности определяется способностью оборотных средств превращаться в деньги в процессе кругооборота. При этом абсолютно ликвидны денежные средства, затем готовая продукция и производственные запасы.

Главной характеристикой оборотного капитала является его структура и состав (Рисунок 5).

Разумеется, в зависимости от отраслевой и организационной принадлежности предприятий различна доля видов оборотного капитала. Так у торговых организаций преобладают товары, у промышленных – сырье, у финансовых – денежные средства.



Рисунок 5 – Структура оборотного капитала

Классификация оборотного капитала:

1. По месту в воспроизводственном цикле:

- оборотные производственные фонды (в сфере производства);
- фонды обращения (в сфере обращения);

2. По степени необходимости делятся на:

- постоянный (постоянно находится в распоряжении предприятия и обеспечивает необходимый минимум хозяйственной деятельности);
- переменный (образуют при возникновении дополнительной потребности, например сезонный характер) и др.

3. По источникам формирования:

- собственный (играет определенную роль в финансовой устойчивости и самостоятельности);
- заемный (покрывает дополнительную потребность).

4. По возможности определения требуемого объема:

- нормируемые (рассчитывают экономически обоснованную потребность до начала производства, зная планируемый объем выпуска);
- ненормируемый (используются в сфере обращения, где точно нельзя спланировать их потребность).

Структура оборотных активов по отраслям экономики в России в среднем составляет: запасы - 25-45%; денежные средства, расчеты – 65-55%.

Эффективность управления оборотными средствами зависит от ряда факторов:

1. Их объемом, составом и структурой;
2. Соотношением собственных и заемных средств;
3. Ликвидности;
4. Величиной ЧОК;
5. Соотношением постоянного и переменного капитала.

Оборотный капитал обеспечивает как процесс производства, так и процесс обращения. Оборотные производственные фонды функционируют в процессе производства, фонды обращения в процессе обращения (реализация готовой продукции и приобретение товарно-материальных ценностей). При этом средства переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов обращения и оборотных производственных фондов.

Фазы воспроизводственного цикла оборотных средств.

1. Фаза Д – Т. Оборотные средства первоначально имеют форму денежных средств, превращаются в производственные запасы, т.е. переходят в сферу производства.

2. Фаза Т...П...Т₁. Оборотные средства участвуют в процессе производства и принимают форму товара.

3. Фаза $T_1 - D_1$. Оборотные средства в виде товара принимают денежную форму. Происходит в сфере обращения.

Разница между денежной выручкой D_1 и первоначально авансированного капитала определяет величину прибыли.

Т.о. полный кругооборот $D - T \dots P \dots T_1 - D_1$ обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения.

Вопрос 2. Управление дебиторской задолженностью и денежными средствами

В структуре оборотного капитала значительная доля принадлежит денежным средствам и дебиторской задолженности.

В настоящее время их доля составляет от 3-5% и 30-40% соответственно в общем объеме оборотного капитала.

В отличие от планируемых, эти виды средств не могут быть заранее рассчитаны и учтены. Поэтому управление этими активами осуществляется с помощью системы расчетов и кредитования.

Управление денежными средствами.

Денежные средства – одна из форм оборотного капитала, которая образуется в результате реализации продукции в сфере обращения.

Денежные средства хранятся на расчетных и валютных счетах предприятий в банке, кассе предприятия, в виде краткосрочных вложений, а также прочие денежные средства.

Денежные средства абсолютно ликвидный актив и поэтому долгое время не могут находиться в денежной форме. Однако они должны постоянно присутствовать в составе оборотных средств.

Управление денежными средствами осуществляется с помощью планирования чистого потока денежных средств (т.е. разницы суммы притока и оттока).

Приток. Величина предполагаемых поступлений денежных средств от реализации продукции, внереализационных и прочих поступлений, от изменения дебиторской задолженности рассчитывается с учетом среднего срока оплаты счетов и продаж в кредит, планируемых внереализационных поступлений, а также управления дебиторской задолженностью.

Отток. Параллельно прогнозируется отток денежных средств, т.е. предполагаемая оплата счетов, погашения кредиторской задолженности. Предусматриваются платежи в бюджет, внебюджетные фонды, выплаты дивидендов, оплата труда и т.д.

В итоге определяется чистый денежный поток. Если ЧДП со знаком «-», то рассчитывается величина краткосрочного финансирования в виде банковского кредита, для того чтобы обеспечить планируемый денежный поток. На основании величин ЧДП принимаются необходимые решения по управлению денежными потоками.

Анализ и управление денежным потоком позволяют определить его оптимальный уровень, способность предприятия осуществлять основную, инвестиционную и финансовую деятельность.

Управление дебиторской задолженностью.

Виды дебиторской задолженности:

- товары отгруженные;
- предоставленные платные услуги;
- расчеты по векселям полученным;
- расчеты с дочерними предприятиями;
- авансы, выданные поставщикам и подрядчикам;
- задолженность учредителей по взносам в уставной капитал;
- расчеты с прочими дебиторами.

Предприятия должны стремиться к сокращению размера дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения. Сокращение оборотных средств в прочих расчетах способствует их более полному использованию по назначению. Их увеличение свидетельствует об увеличении их отвлечения из оборота предприятия, что вызывает дополнительную потребность в кредитах.

Большой удельный вес дебиторской задолженности, с учетом что это основной источник поступления средств фирмы, приводит к необходимости управления дебиторской задолженностью.

К методам управления дебиторской задолженностью относят:

- укрепление расчетно-платежной дисциплины;
- развитие прямых хозяйственных связей между предприятиями;
- укрепление договорной дисциплины;
- применение прогрессивных форм расчетов (факторинг, переучет векселей и т.п.).

Методика управления дебиторской задолженностью.

1. Оценка дебиторской задолженности (анализируется состав дебиторов по отраслям, собственности, времени и т.п.; выявляются безнадежные долги; определяется степень риска неплатежеспособности потребителей).

2. Мониторинг дебиторской задолженности (оценивается тренд с использованием таблиц, диаграмм; оценивается оборачиваемость дебиторской задолженности).(*)

3. Создание специальных фондов для покрытия безнадежных долгов.

4. Разработка системы гибких договоров (можно использовать предоплату – полную или частичную; гибкое ценообразование; выставление промежуточных счетов).

5. Анализ влияния дебиторской задолженности на кредиторскую. Управление кредиторской задолженностью.

6. Использование современных методов погашения кредиторской задолженности.

(*) Показатель оборачиваемости свидетельствует о степени возврата задолженности, ее ликвидности. Оборачиваемость рассчитывается:

$$K = \frac{П}{З},$$

где K – коэффициент оборачиваемости (количество средств в дебиторской задолженности);

$П$ – объем отгруженной продукции по отпускным ценам;

$З$ – средняя дебиторская задолженность.

Оборачиваемость в днях (т.е. длительность одного оборота в днях):

$$Q_{\text{он}} = \frac{3 \times Д}{П},$$

где $Д$ – число дней в периоде.

Таким образом, в результате анализа поведения дебиторской задолженности руководители предприятий имеют возможность сравнить динамику ДЗ за плановый период времени с договорными условиями, с другими предприятиями, оценить возможность своевременности платежей, выявить безнадежные долги и, следовательно, принять обоснованное управленческое решение.

Источники формирования оборотного капитала.

1. Собственные оборотные средства – обеспечивают имущественную и оперативную самостоятельность предприятия. Собственные оборотные средства показатель финансовой устойчивости.

Собственные оборотные средства служат источником покрытия запасов, т.е. нормируемых оборотных средств. Их первоначальное формирование происходит в момент создания

компании – инвестиционные средства учредителей. В дальнейшем они пополняются за счет прибыли, выпуска ценных бумаг, операций на финансовом рынке, дополнительно привлекаемых средств.

2. Дополнительно привлекаемые средства – не принадлежат предприятию, поэтому их нельзя отнести к собственным. Однако эти средства постоянно находятся в обороте и в сумме минимального остатка используются в качестве источника формирования собственных оборотных средств. Это: минимальная переходящая задолженность по оплате труда; резерв предстоящих платежей; переходящая задолженность бюджету и внебюджетным фондам; минимальная задолженность покупателям по залогам за возвратную тару; средства, поступающие в виде предоплаты; переходящие остатки фонда потребления и т.п.

Дополнительно привлеченные средства являются источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста, т.е. разница между их величиной на конец и начало предстоящего года.

3. Заемные средства – покрывают временную дополнительную потребность. Привлечение заемных средств обусловлено характером производства, сложностями расчетно-платежных отношений, необходимостью восполнения недостатка собственных оборотных средств и другими причинами.

Эффективность использования заемных средств зависит от банковского процента. Если ставка ниже рентабельности собственных оборотных средств

($\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственные оборотные средства}}$), то соответствующая доля кредита в объеме всего

оборотного капитала (собственного и заемного) будет оптимальной, т.к. приведет к росту рентабельности собственного капитала.

По мере роста ставки и приближению ее к уровню рентабельности собственных средств эффективность использования заемных средств падает.

Вопрос 3. Управление запасами. Эффективность использования оборотного капитала

Для эффективного управления запасами необходимо, во-первых, определить потребности в финансовых ресурсах для создания конкретных видов запасов. Как отмечалось запасы – это нормированные оборотные средства, поэтому определение потребности называется нормированием. Посредством нормирования обеспечивается взаимосвязь производственных и финансовых показателей.

Нормирование оборотных средств должно обеспечить минимально-необходимую величину всех видов оборотных активов.

Основными инструментами нормирования является определение:

1. Нормы оборотных средств.
2. Норматива оборотных средств.

Норма оборотных средств – относительная величина, экономически обоснованная, соответствующая требуемому объему запасов товарно-материальных ценностей, - устанавливается в днях.

Норма оборотных средств зависит от: норм расхода материалов; норм износа запасных частей; длительности производственного цикла; условий снабжения и сбыта и т.п.

Норматив оборотных средств – это минимально необходимая сумма денежных средств для производственной деятельности. Определяется $\Pi \sum_{op} H_{voc}$, где \sum_{op} - сумма однодневного расхода, H_{voc} - норма по соответствующим видам оборотных средств.

Рассмотрим управление некоторыми видами запасов.

Управление производственными запасами.

Производственные запасы включают: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, тару, запасные части, малоценные и быстроизнашиваемые предметы.

Нормирование производственных запасов осуществляется с помощью нормативов. Норматив оборотных средств по каждой группе производственных запасов определяется:

$$H = P \times (T + C + M + A + D),$$

где $T+C+M+A+D$ – средняя норма запаса в днях;

P – среднедневной расход (руб.);

T – время пребывания в текущем запасе (основной вид запаса);

C – время пребывания в страховом запасе (на случай срыва поставок, примерно 5% от текущего запаса);

M – время пребывания в транспортном запасе (несовпадение срока получения со сроком оплаты);

A – время пребывания в технологическом запасе (на период подготовки материала к производству);

D - время пребывания в подготовительном запасе (выгрузка, доставка, приемка, складирование).

На основании норм оборотных средств в текущем, страховом, транспортном, технологическом и подготовительном запасах определяется средневзвешенная норма

оборотных средств в целом по элементу «Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты». Для этого общую потребность в оборотных средствах на сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты следует разделить на их однодневный расход.

Управление незавершенным производством.

К расходам в незавершенном производстве относятся: стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, передаваемых из одного склада в цех и вступивших в технологический процесс, заработная плата, электроэнергия, вода, пар, остатки отдельных продуктов в аппаратуре, не переданные производственные емкости, добытые, но не выданные на поверхность полезные ископаемые.

Таким образом, к затратам в незавершенном производстве относятся: стоимость незаконченной продукции, полуфабрикатов собственного производства и готовые изделия еще не принятые ОТК.

Норматив оборотных средств выделяемых для заделов на незавершенное производство определяется следующими факторами:

1. Объемом и составом производимой продукции.
2. Длительностью производственного цикла.
3. Себестоимостью продукции.
4. Характером нарастания затрат в процессе производства.

1. Объем производства влияет прямо пропорционально на объем незавершенного производства. Состав. При росте удельного веса продукции с более коротким циклом, объем незавершенного производства снижается, и наоборот.

2. Длительность влияет прямо пропорционально.

3. Чем ниже затраты на производство, тем ниже объем незавершенного производства в денежном выражении, и наоборот.

4. По характеру нарастанию затраты делятся на: единовременные – производятся в начале производственного цикла; нарастающие – производятся в процессе производственного цикла.

Нормирование оборотных средств в незавершенном производстве осуществляется по формуле:

$$H = \frac{B}{D} \times T \times K,$$

где H – норматив оборотных средств в незавершенном производстве (руб.);

B – объем производимой валовой продукции по смете затрат в IV квартале предстоящего года (руб.);

D – количество дней в периоде (90);

T – длительность производственного цикла (дни);

K – коэффициент нарастания затрат.

При равномерном нарастании затрат:

$$K = \frac{\Phi_e + 0,5 \cdot \Phi_n}{\Phi_e + \Phi_n},$$

где Φ_e - единовременные затраты,

Φ_n - нарастающие затраты.

При неравномерном нарастании затрат по дням производственного цикла:

$$K = \frac{C}{\Pi},$$

где C – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве,

Π – производственная себестоимость изделия.

Управление оборотными средствами в расходах будущих периодов.

Расходы будущих периодов списываются на себестоимость продукции в последующие периоды.

К этим расходам относятся затраты на:

- освоение новых видов продукции;
- совершенствование технологии производства;
- горноподготовительные работы и т.п.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов определяется:

$$H = \Pi + P - C,$$

где Π – переходящая сумма расходов будущих периодов на начало предстоящего года;

P – расходы будущих периодов в предстоящем году;

C – расходы будущих периодов, подлежащих списанию на себестоимость продукции в предстоящем году в соответствии со сметой производства.

Модель управления готовой продукцией.

Готовая продукция – изделия законченные производством и принятые ОТК.

Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции определяется как произведение нормы оборотных средств в днях и однодневного выпуска товарной продукции по производственной себестоимости:

$$H = \frac{B}{D} \times T,$$

где H – норматив оборотных средств на готовую продукцию (руб.);

B – выпуск товарной продукции в IV квартале предстоящего года по производственной себестоимости (руб.);

D – количество дней в периоде;

T – норма оборотных средств на готовую продукцию (дни).

Норма оборотных средств рассчитывается отдельно:

1. По готовой продукции на складе.
2. По товарам отгруженным, на которые расчетные документы не сданы в банк.
 1. Определяется на период времени, необходимый для комплектования и накопления продукции до необходимых резервов, обязательного хранения на складе до отгрузки, маркировки, упаковки, доставки до станции отправления и погрузки.
 2. Устанавливается на период времени выписки счетов и платежных документов и сдачи их банк. Эти операции совершаются в 2-3-дневный срок после отгрузки продукции, если поставщик и банк находятся в разных населенных пунктах, этот срок может быть увеличен.

Совокупный норматив оборотных средств на предприятии.

Равен сумме нормативов по всем элементам оборотных средств и определяет общую потребность предприятия в оборотных средствах.

Общая норма всех оборотных средств в днях устанавливается путем деления совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости по плану IV квартала этого года, по данным которого рассчитывается норма.

Оценка эффективности использования оборотного капитала.

Эффективное использование оборотного капитала позволяет:

1. Высвободить финансовые ресурсы, которые являются внутренним источником инвестиций;
2. Повышать финансовую устойчивость и платежеспособность;

3. Вовремя и в полной мере выполнять расчетно-платежные обязательства;
4. Успешно функционировать.

Чем больше оборотных средств используются в сфере производства, тем более рационально они используются. Их преобладание в сфере обращения тормозит производственный цикл.

Критерии оценки эффективности.

1. *Оборачиваемость оборотных средств* – это длительность одного полного кругооборота средств начиная с первой и заканчивая третьей фазой.

Рассчитывают плановую оборачиваемость – только по нормируемым оборотным средствам; и фактическую – по всем оборотным средствам включая ненормируемый. Их сопоставление отражает ускорение или замедление оборачиваемости нормируемых оборотных средств.

Длительность оборота в днях определяется:

$$O = C_0 / (T / D) \text{ или } O = (C_0 \times D) / T \text{ (дни)},$$

где O – длительность одного оборота в днях;

C_0 - остатки оборотных средств на конец планируемого периода;

T – объем товарной продукции по себестоимости;

D – число дней в отчетном периоде.

2. *Коэффициент оборачиваемости* показывает количество, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал) оборотов:

$$K_0 = \frac{T}{C_0},$$

где K_0 – количество оборотов (если $T=150000$, $C_0=18000$, то $K_0=8,3$, т.е. оборотные средства совершили за год 8,3 оборота. На каждый рубль оборотных средств приходилось 8,3 руб. реализованной продукции).

3. *Коэффициент загрузки оборотных средств* – характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции:

$$K_z = \frac{C_0}{T},$$

Этот показатель говорит о рациональном и не рациональном использовании оборотных средств ($18000:150000=0,12$, т.е. на 1 руб. реализованной продукции приходится 0,12 руб. оборотных средств).

Рассмотренные выше показатели оборачиваемости (1,2,3) характеризуют интенсивность использования оборотных средств в целом по всем фазам кругооборота не разделяя их по

группам и видам. Такая оборачиваемость называется общей. Эта оборачиваемость не отражает интенсивность оборачиваемости на каждой отдельной фазе или отдельного вида оборотных средств. Для этого используют частную оборачиваемость. При этом расчет коэффициента осуществляется аналогично, но происходит дробление общего производственного цикла на фазы и учитываются при расчете коэффициентов интересующие нас виды оборотных средств.

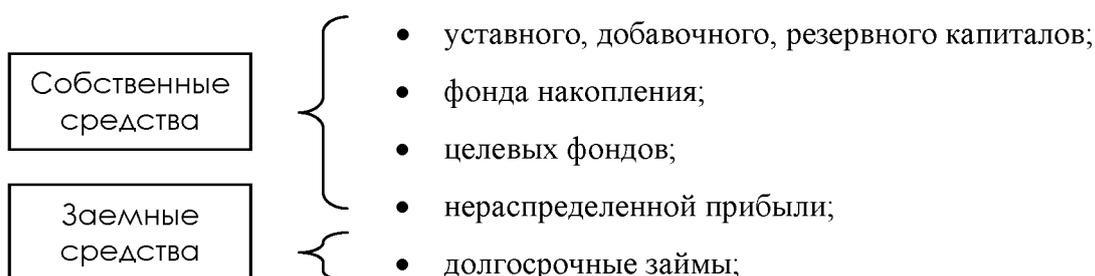
Тема 4. Управление внеоборотными активами предприятий

1. Общие понятия о внеоборотных активах.

2. Анализ использования основных производственных фондов.

Вопрос 1. Общие понятия о внеоборотных активах

Внеоборотные активы – это вторая группа капитала предприятия, непосредственно участвующая в создании прибавочной (новой) стоимости. В балансе они показаны в I разделе актива и формируются за счет:



В отличие оборотных активов внеоборотные менее ликвидны и они формируются за счет наименее срочных финансовых обязательств.

В состав внеоборотных активов входят:

1 - нематериальные активы: патенты, лицензии, товарные знаки, деловая репутация, программное обеспечение

2 - основные средства: здания, машины, оборудование, земельные участки

3 - незавершенное строительство

4 - вложения в материальные ценности: имущество, преданное в лизинг, прокат;

5 - долгосрочные финансовые вложения: инвестиции в дочерние общества и другие организации, займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев, прочие долгосрочные финансовые вложения;

6 - прочие внеоборотные активы

Дадим краткую характеристику некоторым элементам внеоборотных активов.

Нематериальные активы - это права на пользование нематериальными ресурсами. Как и основные средства, они используются в течение длительного (> года) срока и переносят свою стоимость на товар долями. Как правило, нематериальные активы амортизируются по 20% в год (5 лет) по линейному (равномерному) методу начисления.

а) *Программное обеспечение* признается нематериальным активом, если его стоимость больше 50% стоимости компьютера и связанного с ним программного обеспечения. Программное обеспечение амортизируется в течение 3 лет по годовой норме 33,3%

б) *Объекты промышленной собственности* – изобретения, промышленный образец, демонстрационные модели.

в) *Объекты интеллектуальной собственности* – программное обеспечение, банк данных, базы данных.

Объекты промышленной и интеллектуальной собственности включаются в состав нематериальных активов, когда они имеют патенты и лицензии.

Лицензия – это разрешение лицензиара на использование принадлежащих ему прав промышленной и интеллектуальной собственности, выдаваемое другому лицу (лицензиату) на определенных условиях.

Средства производства + рабочая сила = Производственные силы.

Средства труда + предметы труда = Средства производства.

Основные фонды – совокупность средств труда, действующих в течение длительного периода в сфере материального производства и непродуцированной сфере. Участвующие в производстве делятся на активные и пассивные.

Основные фонды имеют денежную оценку, что необходимо для определения эффективности их использования, т.е. для проведения финансового и управленческого анализа. Однако инфляция не позволяет проводить объективный финансовый и управленческий анализ.

$$\text{Темп инфляции}(\text{год } t) = \frac{\text{уровень цен}(\text{год } t) - \text{уровень цен}(\text{год}(t-1))}{\text{уровень цен}(\text{год}(t-1))} \times 100\% .$$

$$\text{Индекс цен } I = \frac{\sum P_1 q_0}{\sum P_0 q_0} \text{ Ласпейраса.}$$

Оценка основных средств.

Для оценки основных средств, т.е. определения, в какой сумме тот или иной объект должен быть признан в бухгалтерской отчетности, используются: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимости.

В бухгалтерском учете основные средства отражаются, как правило, по **первоначальной** стоимости (стоимость основных средств при их поступлении на предприятие), которая определяется:

- 1) Для объектов основных средств, поступающих централизованно в порядке распределения – их стоимость по данным передающей стороны, указываемая в документах.
- 2) Для объектов основных средств, приобретенных за плату- исходя из фактических расходов на приобретение этих объектов, включая расходы по доставке.
- 3) Для объектов основных средств, изготовленной самой организацией - фактические расходы на их изготовление и доведение их до рабочего состояния.
- 4) Для зданий и сооружений - сметная стоимость объекта.
- 5) Внесенных учредителем в счет их вкладов в уставной капитал (фонд) - по договоренности сторон.
- 6) Полученных от других организаций безвозмездно - по рыночной стоимости на дату оприходования.
- 7) Приобретенных в обмен на другое имущество, отличное от денежных средств, - по стоимости обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском балансе.

Фактические затраты на приобретение, сооружение и изготовление основных средств слагаются из:

- Сумм в соответствии с договором купли – продажи, а также за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств.
- Регистрационных сборов, государственных пошлин.
- Таможенных пошлин.
- Не возмещаемых налогов, уплачиваемых в связи с приобретением объекта основных средств (налог на добавленную стоимость).
- Вознаграждений, уплачиваемых посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств.

Восстановительная стоимость- это стоимость воспроизводства (т.е. строительства или приобретения по действующим рыночным ценам на определенную дату) основных средств в современных условиях (при существующих расценках стоимости строительных и монтажных работ, материалов и конструкций, транспортных тарифах, современной технике и т.д.).

Остаточная стоимость основных средств определяется вычитанием из первоначальной стоимости амортизации основных средств (суммы износа, Дебет счета «Основные средства», Кредит счета «Износ основных средств»).

В практике стоимость основных средств, по которой они отражаются в отчетности, в т.ч. балансе, принято называть балансовой стоимостью.

Переоценка основных средств.

С течением времени первоначальная стоимость основных средств отклоняется от стоимости аналогичных основных средств, приобретаемых или возводимых в современных условиях. Для устранения этого отклонения необходимо периодически осуществлять переоценку основных средств и определять восстановительную стоимость.

Начиная с 1 января 1999 г. организации могут не чаще одного раза в год (на 1 января отчетного года) переоценивать полностью или частично объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации (с применением индекса дефлятора) или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал организации.

В балансе организации между переоценками основные средства учитываются по различным первоначальным ценам – ценам приобретения. Для перехода к сопоставимым ценам и установления реальных (или действительных) на данный момент цен осуществляется переоценка основных средств предприятия.

Исходными данными для переоценки являются:

- 1) балансовая стоимость основных средств, определяемая по результатам инвентаризации на 1 января следующего после отчетного года;
- 2) индексы (коэффициенты) пересчета балансовой стоимости основных средств для определения их восстановительной стоимости, утверждаемые соответствующими постановлениями Правительства РФ.

Переоценка основных фондов осуществляется умножением балансовой стоимости основных фондов на соответствующий индекс (коэффициент).

Арендные основные средства должны переоцениваться арендодателем, кроме случаев долгосрочной аренды

Восстановительную стоимость основных фондов можно рассчитать следующим образом:

Пример: «Переоценка основного средства».

Персональный компьютер АТ 486 ДХ Балансовая стоимость согласно данных бухгалтерского учета на 31 декабря 2002 года – 5400 рублей, износ – 1620 рублей. Необходимо произвести пересчет восстановительной стоимости данного основного средства по состоянию на 1 января 2003 года.

А) Методом индексации:

Расчет:

Восстановительная стоимость (ВС) = $5400 \times 0,9 = 4680$ рублей

Износ = $4860 \times 0,3 = 1458$ рубль

Остаточная стоимость = $4680 - 1458 = 3402$ рубля.

Б) Методом прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам:

Средняя цена предложения – 3100 рублей (прейскурант “Пульс цен” №1 за январь 2003 г.)

Расчет:

Восстановительная стоимость оцениваемого объекта (за вычетом НДС) составляет:

ВС = $3100 \times 0,8333$ (коэффициент при НДС равному 18 % $1000/18=2627$ рублей).

Износ = $2627 \times 30\% / 100\% = 788$ рублей.

Остаточная стоимость = $2627 - 788 = 1839$ рублей.

При осуществлении переоценки основных средств методом прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам итоговые данные максимально приближаются к фактическим рыночным ценам аналогичных основных средств.

При производстве же переоценки методом индексации, производится значительная экономия времени и трудовых ресурсов, но полученные данные переоценки могут отличаться от цен на аналогичные основные средства на дату переоценки.

Вопрос 2. Анализ использования основных производственных фондов

Анализ использования основных производственных фондов состоит из нескольких этапов:

1. Анализ движения ОС.
2. Анализ эффективности использования ОС.
3. Анализ использования оборудования.
4. Характеристика производственной мощности предприятия.

Рассмотрим каждый из них.

1. Анализ движения ОС.

Данные о наличии, износе и движении ОС служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия.

Оценка движения ОС проводится на основе коэффициентов, которые анализируются в динамике за ряд лет.

Таблица 2 - Показатели движения и состояния ОС

Наименование показателей	Методы расчета	Экономическая интерпретация показателей
1. Показатели движения		
Коэффициент поступления ввода (К _{ВВ})	$\frac{\text{стоимость вновь вступивших ОС}}{\text{стоимость ОС на конец отчетного года}}$	Доля вступивших ОС за период
Коэффициент обновления (К _{ОБ})	$\frac{\text{стоимость новых ОС}}{\text{стоим ОС на конец отчетного года}}$	Доля новых ОС на предприятии
Коэффициент выбытия (К _{ВЫБ})	$\frac{\text{стоимость всех выбывших ОС}}{\text{стоимость ОС на начало отчетного года}}$	Доля выбывших ОС за период
Коэффициент прироста (К _{ПР})	$\frac{\text{сумма прироста ОС}}{\text{стоимость ОС на начало отчетного года}}$	Темп прироста ОС
2. Показатели состояния		
2.1 Коэффициент износа (К _И)	$\frac{\sum \text{ износа}}{\text{первоначальная стоимость наличных ОС}}$	Доля стоимости ОС на перенесенную на продукцию К _И =1-К _Г
2.2 Коэффициент годности (К _Г)	$\frac{\text{остаточная стоимость ОС}}{\text{первоначальная стоимость наличных ОС}}$	Уровень годности ОС К _Г =1-К _И

2. Анализ эффективности использования ОС.

Оценка эффективности использования ОС предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости.

Показатели отдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 руб. ресурсов.

Показатели емкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 руб. выпуска продукции.

Обобщающим показателем эффективности использования ОС является **фондоотдача** (ФО):

$$FO = \frac{\text{объем производства}}{\text{средняя первоначальная стоимость ОС}}$$

(рассчитывается средняя величина за период Т).

Показатель фондоотдачи анализируют в динамике за ряд лет, поэтому объем продукции корректируют на изменение цен и структурных сдвигов, а стоимость ОС – на коэффициент переоценки.

Повышение фондоотдачи ведет к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль готовой продукции или амортизационной емкости.

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции (ВП). Эту зависимость описывает факторная модель. На основе факторной модели рассчитывают прирост объема выпуска за счет увеличения ОС и роста фондоотдачи:

$$\Delta ВП = \Delta ВП_{(ОС)} + \Delta ВП_{(ФО)}$$

Другим важным показателем, характеризующим эффективность использования ОС, является *фондоёмкость* ОС:

$$\Phi E = \frac{1}{\Phi O} = \frac{\text{средняя стоимость ОС}}{\text{объем выпуска продукции}}$$

Изменение фондоёмкости в динамике показывает изменение стоимости ОС на один рубль продукции и применяется при определении суммы относительного перерасхода или экономии средств в основные фонды (Э):

$$\mathcal{E} = (\Phi E_1 - \Phi E_0) \cdot ВВП_1,$$

где ΦE_1 , ΦE_0 - фондоёмкость отчетного и базисного периода соответственно;

$ВВП_1$ - объем выпуска продукции в отчетном периоде.

3. Анализ использования оборудования.

Анализ работы оборудования основан на системе показателей, характеризующих его использование по численности, времени работы и мощности.

Для характеристики степени привлечения оборудования рассчитывают:

- коэффициент использования парка наличного оборудования (K_H):

$$K_H = \frac{\text{Количество действующего оборудования}}{\text{Количество наличного оборудования}}$$

- коэффициент использования парка установленного оборудования (K_Y):

$$K_Y = \frac{\text{Количество действующего оборудования}}{\text{Количество установленного оборудования}}$$

- коэффициент использования оборудования сданного в эксплуатацию ($K_Э$):

$$K_Э = \frac{\text{Количество установленного оборудования}}{\text{Количество наличного оборудования}}$$

Если значения показателей близки к единице, то оборудование используется с высокой степенью загрузки, а производственная программа соответствует производственной мощности.

Для характеристики экстенсивной загрузки оборудования анализируют использование оборудования по времени: баланс времени работы и коэффициент его сменности.

Таблица 3 - Показатели, характеризующие фонд времени использования оборудования

Показатель фонда времени	Условное обозначение	Формула расчета	Примечания
Календарный фонд	T_K	$T_K = T_{К.Д.} \times 24$	$T_{К.Д.}$ – число календарных дней за анализируемый период, дн.
Номинальный (режимный) фонд	T_H	$T_H = T_{Р.СМ.} \times t_{СМ}$	$T_{Р.СМ.}$ – число рабочих смен за анализируемый период, $t_{СМ}$ – продолжительность рабочей смены, час
Эффективный (реальный) фонд	$T_{ЭФ}$	$T_{ЭФ} = T_H - T_{ПЛ}$	$T_{ПЛ}$ – время планового ремонта, час
Полезный (фактический) фонд	$T_{Ф}$	$T_{Ф} = T_{ЭФ} - T_{ПР}$	$T_{ПР}$ – время внеплановых простоев, час

Уровень внутрисменного использования оборудования характеризует коэффициент загрузки оборудования K_3 , который позволяет оценить потери времени работы оборудования из-за планово-предупредительных ремонтов и т.д:

$$K_3 = T_{Ф} / T_K \text{ или } T_{Ф} / T_H \text{ или } T_{Ф} / T_{ЭФ}.$$

Уровень условного использования оборудования характеризует коэффициент сменности ($K_{СМ}$):

$$K_{СМ} = \frac{\text{Фактическое отработанное число станко – смен за период}}{\text{Максимально возможное число станко – смен, отработанных установленным оборудованием за 1 смену периода}}$$

Под интенсивной загрузкой оборудования понимают оценку его производительности.

Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования ($K_{И}$) определяется:

$$K_{И} = \frac{\text{Средне – часовая выработка оборудования фактическая}}{\text{Средняя часовая выработка единицы оборудования плановая}}$$

Обобщающим показателем, характеризующим комплексное использование оборудования, является показатель интегральной нагрузки ($K_{ИНТ}$):

$$K_{ИНТ} = K_3 \cdot K_{И}$$

4. Характеристика производственной мощности предприятия.

Под производственной мощностью предприятия подразумевается выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства. Степень использования производственных мощностей характеризуется следующими коэффициентами:

$$\text{Общий коэффициент} = \frac{\text{Фактический или плановый объем производства продукции}}{\text{Среднегодовая производственная мощность предприятия}}$$

$$\text{Интенсивный коэффициент} = \frac{\text{Среднесуточный выпуск продукции}}{\text{Среднегодовая производственная мощность предприятия}}$$

$$\text{Экстенсивный коэффициент} = \frac{\text{Фактический(плановый) фонд рабочего времени}}{\text{Расчетный фонд рабочего времени, принятый при определении производственной мощности}}$$

В ходе анализа изучается динамика этих показателей, выполнение плана по их уровню и причины изменений: например, ввод в действие новых и реконструкция старых предприятий, техническое переоснащение производства, сокращение производственных мощностей.

Чтобы установить взаимосвязь между фондоотдачей и производственной мощностью, используют следующую факторную модель:

$$FO = \frac{ВП}{ВП_{OC}} \cdot \frac{ВП_{OC}}{W} \cdot \frac{W}{OC_a} \cdot \frac{OC_a}{OC}$$

где $ВП$ – объем продукции, принятый для расчета;

$ВП_{OC}$ – основная (профильная) продукция предприятия;

W – среднегодовая производственная мощность.

Данная формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи изменения:

- уровня специализации предприятия ($\frac{ВП}{ВП_{OC}}$);

- коэффициента использования производственной мощности ($\frac{ВП_{OC}}{W}$);

- фондоотдачи активной части ОС, исчисленной по производственной мощности ($\frac{W}{OC_a}$);

- доли активной части фондов в стоимости ОС ($\frac{OC_a}{OC}$).

Амортизация (износ) основных средств.

Амортизация – это денежное выражение износа объектов основных средств в процессе их производительного функционирования.

Амортизация – есть одновременно процесс перенесения по частям стоимости изнашиваемых объектов ОС на произведенный с их помощью продукт.

Назначение амортизации – накопление денежных фондов в размерах, необходимых для воспроизводства в натуральной форме выбывших из производства по истечении нормативного срока службы объектов ОС.

Начисление амортизации.

1. Линейный способ – производится равномерно, равными частями исходя из первоначальной стоимости объекта.
2. Способ уменьшенного остатка – сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта.
3. Ускоренная амортизация на основе коэффициента ускорения.

Тема 5. Трудовые ресурсы предприятия

- 1. Место и роль трудовых ресурсов в системе ресурсного обеспечения предприятия**
- 2. Состав и структура кадров предприятия**
- 3. Показатели движения трудовых ресурсов**
- 4. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов**
- 5. Нормирование рабочего времени и численности работников**
- 6. Формы и системы оплаты труда**

Вопрос 1. Место и роль трудовых ресурсов в системе ресурсного обеспечения предприятия

Рабочая сила представляет собой совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду. В условиях рыночных отношений "способность к труду" делает рабочую силу товаром. *Отличие* этого особенного товара от других товаров заключается в следующем:

1. Труд способен создавать стоимость большую, чем он стоит,
2. Без привлечения трудовых ресурсов невозможно осуществлять любое производство;
3. От эффективности использования трудовых ресурсов во многом зависит степень (эффективность) использования всех прочих ресурсов, результаты хозяйствования в целом;

4. Условия оплаты и применения трудовых ресурсов оказывают прямое влияние на эффективность их использования (наемный работник может отказаться от условий, на которых его собираются использовать; может уволиться по собственному желанию; бастовать);

5. На процесс использования трудовых ресурсов существенное воздействие оказывают социальные факторы (уровень оплаты труда является объектом длительных переговоров; представления о социально-приемлемом уровне заработной платы могут быстро меняться; работник может решить, что те или иные типы профессий являются социально-непрестижными и т.д.).

Формы движения и стоимость трудовых ресурсов (купля, продажа, обмен рабочей силы) регулируются с помощью *рынка труда*. Рынок труда включает в себя следующие элементы: биржи труда (службы занятости); центры подготовки кадров; фонд занятости; пенсионный фонд; фонд содействия предпринимательству; благотворительные фонды и организации; рынок жилья.

Цена рабочей силы определяется на рынке труда в зависимости от ее качества и баланса спроса и предложения. Рынок труда является основным регулятором оплаты труда и занятости. На рынке труда возникает конкуренция между работниками за рабочие места с высокой оплатой, дополнительными социальными гарантиями, престижными и привлекательными, открывающими перспективу по службе; между работодателями за наиболее квалифицированную рабочую силу.

Однако труд имеет не только экономическую, но и социальную ценность, так как является источником дохода, определяет социальный статус человека в обществе. Поэтому одной из важнейших *целей государства* является обеспечение возможна более полной занятости населения и наиболее благоприятных условий труда. Задачи государственной политики в сфере занятости состоят в снижении безработицы, увеличении занятости населения и развитии рынка труда. *Основными направлениями государственной политики* в этой сфере являются:

1. Содействие повышению уровня квалификации рабочей силы, ее своевременной подготовке и переподготовке;
2. Стимулирование занятости молодежи и молодых специалистов;
3. Развитие системы социальной защиты, компенсация незанятости;
4. Содействие структурной перестройке экономики (создание современных и перспективных рабочих мест);
5. Бюджетное финансирование общественных работ;
6. Содействие созданию сезонных и временных рабочих мест;

7. Обеспечение возможности свободной миграции рабочей силы;
8. Содействие экономическому росту, повышению деловой активности;
9. Законодательное обеспечение занятости.

Вопрос 2. Состав и структура кадров предприятия

Основной характеристикой трудовых ресурсов, которые используются на предприятии, являются *кадры*.

Кадры предприятия представляют собой совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и неосновной деятельностью.

Следует различать понятия «*кадры*», «*персонал*» и «*трудовые ресурсы предприятия*». Понятие «*трудовые ресурсы предприятия*» характеризует его потенциальную рабочую силу, «*персонал*» — весь личный состав работающих по найму постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников. Под *кадрами предприятия* понимается основной (штатный, постоянный), как правило, квалифицированный состав работников предприятия.

Состав и количественные соотношения отдельных категории и групп работников предприятия характеризуют *структуру кадров*.

Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства, т.е. занятые основной производственной деятельностью, представляют *промышленно-производственный персонал (ППП)*, к которому относятся все занятые в производственной деятельности и обслуживании производства работники основных и вспомогательных цехов, аппарата заводоуправления, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров. Кроме того, предприятие может иметь *персонал непромышленных подразделений* — работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях.

Работники ППП подразделяются на две основные группы — *рабочие и служащие*. При этом в группе служащих выделяются *руководители* (наделены полномочиями), *специалисты* и собственно *служащие* (осуществляют подготовку и оформление документации, учет, контроль и т.д.

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по *профессиям, специальностям и уровням квалификации*.

Профессия подразумевает особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков. Специальность — это вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Работники каждой профессии и специальности различаются по уровню квалификации. Квалификация характеризует степень овладения работником тон или иной профессией, специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях. Тарифные разряды и категории — это одновременно и показателями, характеризующие степень сложности работ.

Другими качественными *характеристиками трудовых ресурсов* являются: **образование; возраст; квалификация; профессиональная компетентность; интеллектуальный потенциал.**

В современных условиях к труду работников предъявляются также более широкие **требования**, среди которых особое значение приобретают:

- изобретательность, рационализация, новаторство;
- разносторонность;
- быстрое овладение новыми знаниями и постоянное саморазвитие;
- чувство долга и ответственности;
- желание трудиться стремление к получению морального удовлетворения от работы;
- высокая самодисциплина;
- стремление к профессиональному росту;
- умение работать в коллективе и др.

Повышение качественного уровня трудовых ресурсов осуществляется путем разработки и реализации взвешенной кадровой политики.

Подготовка кадров способствует повышению качества рабочей силы и осуществляется на основе профессиональной ориентации и профотбора, первичного обучения; повышения квалификации; переподготовки.

Вопрос 3. Показатели движения трудовых ресурсов

Численность работников является важнейшим количественным показателем, характеризующим состояние и движение трудовых ресурсов предприятия. Численность измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия — это показатель численности работников списочного состава на определенное число или дату. Этот показатель учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами).

Явочный состав характеризует число работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках. Это необходимая численность рабочих для выполнения производственного сменного задания по выпуску продукции.

Среднесписочная численность — численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, с начала года, за год). Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

Состояние кадров и персонала предприятия не является постоянной величиной, меняется в соответствии с изменениями условий хозяйствования. Изменение состава и структуры трудовых ресурсов предприятия характеризуется показателями движения трудовых ресурсов: коэффициента оборота по выбытию; коэффициента оборота по приему; коэффициента стабильности; коэффициента текучести кадров.

Коэффициент оборота по выбытию определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за отчетный период к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_{OB} = \frac{Ч_{yb}}{Ч},$$

где K_{OB} — коэффициент оборота по выбытию;

$Ч_{yb}$ — численность уволенных работников (по всем причинам);

$Ч$ — среднесписочная численность работников.

Коэффициент оборота по приему определяется отношением количества работников, принятых на работу за отчетный период к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_{OP} = \frac{Ч_{п}}{Ч},$$

где K_{OP} — коэффициент оборота по приему;

$Ч_{п}$ — численность принятых работников.

Коэффициент стабильности кадров используется для оценки уровня организации управления производством как на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях:

$$K_{CK} = 1 - \frac{U_{VB}^*}{U^*} + U_{II},$$

где K_{CK} – коэффициент стабильности кадров;

U_{VB}^* – численность работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию и уволенных за нарушения трудовой дисциплины;

U^* — среднесписочная численность работников данного предприятия в период, предшествующий отчетному.

Коэффициент текучести кадров определяется делением численности работников предприятия (цеха, участка), выбывших или уволенных за данный период U_{VB} , на среднесписочную численность за тот же период:

$$K_{TK} = \frac{U_{VB}}{U_{II}}.$$

Вопрос 4. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Эффективность труда измеряется соотношением затрат и результатов труда. Более производительный труд способен в единицу времени производить большее количество продукции, лучшего качества, с меньшими затратами ресурсов. В условиях рынка действует объективный **экономический закон неуклонного роста производительности труда**, поскольку рост производительности труда способствует увеличению результатов хозяйствования и повышению конкурентоспособности предприятия.

Основным показателем эффективности использования трудовых ресурсов является **производительность труда**. Производительность труда отражает степень плодотворности (эффективности) конкретного труда работников.

Существуют следующие методы измерения производительности труда в зависимости от способов учета объемов производства:

- *натуральный (условно натуральный);*
- *стоимостной;*
- *трудовой.*

При **натуральном методе** объем продукции измеряется в натуральных измерителях (тонны, штуки, м², м³, погонные метры). Производительность труда (**выработка**) при натуральном методе измеряется отношением объем продукции в натуре за определенный период к среднему числу работников, участвовавших в производстве этой продукции:

$$ПТ_H = \frac{ВП_H}{Ч},$$

где $ПТ_H$ – производительность труда по натуральному методу;

$ВП_H$ – выпуск продукции в натуральном выражении;

$Ч$ – средняя численность работников, участвовавших в производстве продукции.

Преимущества натурального метода: простота, наглядность, доступность; возможность доведения этого показателя до рабочего места, цеха, участка; объективность отражения затрат живого труда. Недостатки метода заключаются в невозможности применения при выпуске неоднородной, продукции разного качества и ассортимента; несопоставимость с другими видами продукции, производствами. Области применения данного метода - рабочие места, участки, цехи с однородной продукцией одинакового качества.

Условно-натуральный метод позволяет расширить границы применения натурального метода. Однородная, но разнокачественная продукция приводится по какому-либо признаку к условному эталону. Например, серную кислоту разной концентрации приводят к моногидрату (100%), минеральные удобрения - к 100% содержанию питательных веществ и т.д. Но этот способ не разрешает всех недостатков натурального метода измерения производительности труда.

Стоимостной метод является наиболее универсальным для измерения производительности труда. Объем производства оценивается в стоимостном выражении (валовая, товарная, реализованная). При стоимостном методе производительность труда определяется отношением объема производства в стоимостном выражении за определенный период к среднему числу работников:

$$ПТ_C = \frac{ВП_C}{Ч},$$

где $ПТ_C$ – производительность труда по стоимостному методу;

$ВП_C$ – выпуск продукции в стоимостном выражении.

Товарная продукция измеряется в действующих оптовых ценах предприятия (для оценки динамики производительности труда товарную продукцию пересчитывают в сопоставимые цены с базисным периодом). Преимущества оценки производительности труда по товарной продукции: возможность применения при выпуске разнородной и разнокачественной продукции; возможность сопоставления производительности труда с другими объектами (даже разных отраслей); возможность оценки динамики производительности труда за ряд лет. Недостатки оценки производительности труда по товарной продукции: искажение уровня

производительности труда при изменении номенклатуры и ассортимента продукции; искажение уровня производительности труда при изменении специализации и кооперирования.

Чистая продукция определяется вычитанием из валовой продукции стоимости всех материальных и приравненных к ним затрат. Иными словами, в состав чистой продукции включается только вновь созданная стоимость. Преимущества чистой продукции для оценки производительности труда: отсутствует влияние структурных сдвигов в производстве на уровень производительности труда; отсутствует влияние замены сырья, использования более дорогих ресурсов на уровень производительности труда. Недостатки чистой продукции для оценки производительности труда: исчисление чистой продукции является громоздким, трудоемким, неоперативным. Стоимостной показатель не в полной мере отражает эффективность живого труда, а лишь косвенно измеряет производительность труда.

Более объективным и точным измерением производительности труда является *трудоуовой метод*, основанный на оценке трудоемкости продукции (чел-часы, нормо-часы). На нее не влияют изменения ассортимента продукции, рентабельности. *Трудоемкость продукции* определяется отношением фонда затраченного рабочего времени (в чел-часах) к количеству выработанной продукции в натуральном измерении. Трудоемкость определяется по формуле:

$$TE = \frac{T}{ВП},$$

где T — количество рабочего времени, затраченного на выпуск продукции;

$ВП$ — выпуск данного вида продукции за определенный период.

В зависимости от включаемых в трудоемкость трудовых затрат, различают следующие виды трудоемкости: *технологическая, обслуживания, цеховая, вспомогательных цехов и служб, полная заводская, отраслевая*.

Технологическая трудоемкость TE_T включает затраты труда основных рабочих:

$$TE_T = \frac{T_T}{ВП},$$

где T_T — затраты труда основных производственных рабочих.

Трудоемкость обслуживания представляет собой затраты труда вспомогательных рабочих цеха:

$$TE_O = \frac{T_O}{ВП},$$

где T_O — затраты труда вспомогательных рабочих цеха.

Цеховая трудоемкость определяется затратами труда всего персонала цена на единицу продукции:

$$TE_{ц} = \frac{T_{ц}}{ВП},$$

где $T_{ц}$ – затраты труда руководителей, специалистов, служащих цеха.

Трудоёмкость вспомогательных цехов и служб определяется отношением затрат труда работников вспомогательных цехов и общезаводских служб к объёму производства. **Полная заводская трудоёмкость** представляет собой затраты труда всех работников ППП предприятия на единицу продукции.

Отраслевая трудоёмкость определяется как величина средневзвешенной индивидуальной трудоёмкости данной продукции отдельных предприятий отрасли через объём производства.

Трудовой метод применяется преимущественно на отдельных рабочих местах, в бригадах, на участках, в цехах при выпуске незавершенной производством продукции, которую нельзя измерить ни в денежном выражении, ни в натуральных единицах. Кроме производительности труда, для оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятиях используются **показатели использования рабочего времени: коэффициент использования календарного рабочего времени, коэффициент использования табельного рабочего времени, коэффициент использования максимально возможного рабочего времени.**

Факторы, которые воздействуют на рост производительности труда можно разделить на три основные группы:

- материально-технические;
- организационно-экономические;
- социально-психологические.

Вопрос 5. Нормирование рабочего времени и численности работников

Необходимым условием правильной организации труда на предприятии является нормирование труда каждого работника, т.е. установление обоснованных норм труда. **Нормирование труда** — определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства (минимально допустимого количества продукции, изготавливаемой в единицу времени - час, смену). Различают опытно-статистический и аналитический методы нормирования труда. **Опытно-статистический метод** только фиксирует сложившееся положение на предприятии в предыдущий плановый период и рассматривает его как базу сравнения для нового периода. **Аналитический метод** предусматривает проведение ряда операций:

- исследование трудового процесса, расчлененного на составные элементы;
- изучение всех факторов, влияющих на затраты труда;
- проектирование более совершенного состава операции и методов ее выполнения;
- разработку мероприятий, улучшающих обслуживание рабочего места;
- расчет времени на выполнение работы;
- внедрение нормы в производство.

Аналитический метод нормирования, в свою очередь, может быть дифференцирован на аналитически-расчетный, использующий готовые нормативы времени, и аналитически-исследовательский, в соответствии с которым нормы определяются непосредственным изучением рабочего времени с широким использованием хронометража, фотографии рабочего дня, выборочного метода изучения потерь рабочего времени.

Хронометраж — это метод изучения затрат оперативного времени путем наблюдения и замеров длительности отдельных, повторяющихся при производстве каждого изделия элементов операции. Основные его этапы:

- подготовка к наблюдению;
- наблюдение;
- обработка, анализ данных наблюдения — проверка длительности каждого элемента операции, проверка устойчивости хронометражных рядов, сравнение с действующими нормативами;
- определение с учетом передового опыта и внедренных мероприятий по рационализации состава операции, продолжительности ее элементов и операции в целом.

Фотография рабочего дня — это метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замеров его длительности в течение всего или части рабочего дня, а именно: времени обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительного времени и времени перерывов в работе. Данные фотографии рабочего дня используются для устранения потерь и непроизводительных затрат времени, изучения работы передовиков производства, определения норм обслуживания оборудования, нормирования времени на обслуживание рабочего места и выполнение подготовительно-заключительных работ, времени отдыха, а в мелкосерийном и единичном производствах — нормирования оперативного времени, главным образом на маломеханизированных работах.

В зависимости от числа лиц, одновременно охватываемых наблюдением, различают фотографию рабочего дня *индивидуальную, групповую, бригадную и массовую*. При нескольких объектах наблюдения классификации затрат рабочего времени укрупняются, а

замеры времени на каждом рабочем месте ведутся с интервалами. Различают фотографию рабочего дня: *стационарную, маршрутную, рабочего-многостаночника.*

Этапы фотографии рабочего дня:

- подготовка к наблюдению — ознакомление с работником и его рабочим местом, характером и условиями выполнения работы;
- определение элементов работы, подлежащих фиксации;
- наблюдение — наблюдение за всеми затратами рабочего времени;
- запись цифровым или графическим методом моментов окончания каждого элемента работы;
- отметка перекрываемых элементов работы;
- анализ данных наблюдения — определение длительности отдельных затрат и индексация;
- группировка затрат рабочего времени;
- составление фактического баланса рабочего времени;
- анализ затрат рабочего времени по категориям персонала;
- мероприятия, выводы — разработка мероприятий по улучшению использования рабочего времени;
- проектирование нормативного баланса рабочего времени;
- определение возможного роста производительности труда.

Хронометраж и фотография рабочего дня позволяют выявить и обосновать *нормы времени* — затраты времени на единицу продукции или работы на одно изделие или операцию, производимые одним рабочим или группой работников соответствующей численности и квалификации при определенных организационно-технических условиях. Норма времени устанавливается в человеко-часах или человеко-минутах.

В состав нормы времени на единицу продукции или работы при ручных, машинно-ручных и машинных работах включаются следующие элементы затрат: основное время; вспомогательное время; время обслуживания рабочего места; подготовительно-заключительное время; время на отдых и личные надобности; время неустраимых перерывов, предусмотренных технологией и организацией производственного процесса.

Определение потребности в персонале на предприятии ведется отдельно по группам промышленно-производственного и непромышленного персонала. Исходными данными для определения численности работников являются: производственная программа; нормы времени, выработки и обслуживания; номинальный (реальный) бюджет рабочего времени за год; мероприятия по сокращению затрат труда и т.д. Основными методами расчета количественной

потребности в персонале являются расчеты по трудоемкости производственной программы; нормам выработки; нормам обслуживания; рабочим местам.

Вопрос 6. Формы и системы оплаты труда

Заработная плата — это выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником и поступает в его личное потребление.

В основе заработной платы лежит цена труда как фактора производства, которая сводится к **предельной производительности** этого фактора. Согласно теории предельной производительности, работник должен произвести продукт, возмещающий его заработную плату, следовательно, заработная плата ставится в прямую зависимость от эффективности труда работника.

Заработная плата выполняет **воспроизводственную и мотивационную функции**, поскольку является формой платы за труд и важным стимулом для работников предприятия.

Механизм организации заработной платы на предприятии непосредственно отражает процесс превращения цены рабочей силы в заработную плату. Через организацию заработной платы достигается компромисс между интересами работника и работодателя, способствующий развитию отношений социального партнерства.

Цена труда как фактора производства (доход работника) определяется также соотношением номинальной и реальной заработной платы. **Номинальная заработная плата** - это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период. **Реальная заработная плата** - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата - это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

При оплате труда на предприятии **необходимо учитывать следующие основные принципы:**

1. принцип справедливости, то есть равной оплаты за равный труд;
2. сложность выполняемой работы и уровень квалификации труда;
3. вредные условия труда и тяжелого физического труда;
4. стимулирование за качество труда и добросовестное отношение к труду;
5. материальное наказание за допущенный брак и безответственное отношение к своим обязанностям, приведших к каким-либо негативным последствиям;

6. опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы;

7. индексацию заработной платы в соответствии с уровнем инфляции;

8. применение прогрессивных форм и систем оплаты труда, которые в наибольшей степени отвечают потребностям предприятия.

Формы и системы заработной платы устанавливают связь между величиной заработка, количеством и качеством труда; обуславливают определенный порядок ее начисления в зависимости от организации производства и результатов самого труда.

Различают две основные формы оплаты труда: *повременную и сдельную*.

При *повременной форме* оплаты труда заработная плата работникам начисляется по установленной *тарифной ставке* или *окладу* за фактически отработанное на производстве время. Повременная оплата труда стимулирует повышение квалификации работающих и укрепление дисциплины труда.

Условия применения повременной формы оплаты:

- работник не может оказывать влияния на увеличение выпуска продукции, который определяется производительностью машины, аппарата или агрегата;

- отсутствуют количественные показатели выработки, необходимые для установления сдельной расценки;

- при правильном применении норм труда.

Для повременной формы оплаты труда характерны две основные системы заработной платы: *простая повременная и повременно-премиальная*.

Сдельная форма оплаты труда стимулирует улучшение объемных, количественных показателей работы. Она применяется на производствах с преобладанием ручного или машинно-ручного труда. В этих условиях можно учесть количество и качество произведенной продукции, обеспечить увеличение объема производства и обоснованность устанавливаемых норм труда.

Условия применения сдельной формы оплаты труда:

- наличие количественных показателей работы, которые непосредственно зависят от данного рабочего или их бригады;

- возможность у рабочих увеличить выработку или объем **выполненных** работ;

- необходимость на данном участке стимулировать рабочих к дальнейшему увеличению выработки продукции или объемов выполняемых работ;

- возможности точного учета объемов (количества) выполняемых работ;

- применение технически обоснованных норм труда.

При использовании сдельной формы оплаты сохраняется опасность снижения качества выпускаемой продукции, нарушения режимов технологических процессов, ухудшения обслуживания оборудования и его преждевременного выхода из строя, нарушения требований техники безопасности, перерасхода материальных ресурсов.

Аккордная система оплаты — это разновидность сдельной оплаты труда, сущность которой заключается в том, что расценка устанавливается на весь объем подлежащих выполнению работ с указанием срока их выполнения.

Тема 6. Управление финансовыми результатами деятельности предприятий

1. Выручка, затраты и прибыль предприятия

2. Планирование прибыли

3. Распределение прибыли

В связи с переходом к рыночным отношениям, при которых предприятия несут самостоятельную ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности, основным принципом работы которых является коммерческий расчет, доход, получаемый ими, стал основным финансовым показателем деятельности.

Важнейшими факторами роста доходов являются:

- увеличение объема производства и реализации продукции;
- внедрение научно-технических разработок;
- повышение производительности труда;
- снижение себестоимости;
- улучшение качества продукции.

Основными источниками доходов предприятий является:

- выручка от реализации товарной продукции (работ, услуг);

- выручка от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
- выручка от реализации основных средств и другого имущества;
- внереализационные доходы (сдача в аренду, долевое участие в деятельности других предприятий, доходы по ценным бумагам и др.).

Определяющим источником доходов предприятия является выручка от реализации товарной продукции, работ и услуг, и та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию продукции.

Вопрос 1. Выручка, затраты и прибыль предприятия

1.1 Выручка

Выручка от реализации продукции определяется как произведение объема выпуска на цену реализации, причем реализация считается совершенной по мере оплаты продукции и поступления денег либо на счет в банке, или наличными в кассу. Или выручку определяют по мере отгрузки продукции покупателю и предъявлении ему расчетных документов.

Объем выручки прямо пропорционален объему производства и реализации продукции, поэтому производиться должны такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются спросом.

Предприятие самостоятельно выбирает один из методов определения выручки, но при взаимоотношениях с налоговыми органами предприятие обязано исчислять выручку от реализации – по отгрузке товара.

Объем выручки от реализации продукции и соответственно прибыли зависит не только от ее количества и качества, но и от уровня применяемых цен.

С 1992 года система ценообразования приведена к применению свободных, т.е. рыночных цен, величина которых определяется спросом и предложением. Государство взяло на себя обязательство регулировать часть цен на товары первой необходимости и цены монополистов, причем регулирование в основном осуществляется косвенным путем.

В настоящее время применяются следующие **виды цен**:

1. Оптовая цена предприятия - включает полную себестоимость продукции и прибыль предприятия. Реализуется продукция другим предприятиям или торгово-сбытовым организациям.

2. Оптовая цена промышленности – включает оптовую цену предприятия, НДС и акцизы. Реализация продукции за пределы данной отрасли.

3. Оптовая цена торгово-сбытовых организаций – включает оптовую цену промышленности и наценку для покрытия издержек и образования прибыли этих предприятий.

4. Розничная цена – включает оптовую цену торгово-сбытовых организаций плюс издержки и прибыль торговых организаций.

При использовании оптовых цен применяют метод «цен-франко», т.е. франкирование. Понятие «франко» означает, до какого пункта товаропродвижения покупатель свободен от расходов по доставке.

Например: цена «франко – станция отправления» - все расходы по доставке до станции отправления включены в оптовую цену, а все последующие транспортные расходы несет покупатель.

Т.о. цены являются одним из важнейших факторов влияющих на выручку и соответственно прибыль.

Для определения цены используют следующие методы:

1. Затратный – т.е. уровень цены должен покрывать все затраты + обеспечить получение прибыли. – Характерен дореформенный период, при этом способе учитывалась сумма затрат на планирование выпуска продукции и прибавлялся процент обеспечивающий рентабельную работу предприятия. Однако здесь не учитывается конкурентный спрос и возможности ее реализации, зависимость между ценой и объемом продаж, спросом и предложением.

2. Рыночный метод – уровень стал зависеть не столько от затрат самого предприятия, сколько от рыночных законов реализации продукции, от требований покупателей, конкуренции, объема продаж, эластичности спроса на данную продукцию, уровня безубыточности.

1.2 Затраты на производство

Затраты на производство и реализацию продукции, определяющие себестоимость, состоит из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и прочие расходы по эксплуатации, а также внепроизводственных затрат.

Состав и структура затрат зависит от: характера производства; отраслевых особенностей; формы собственности; фондоемкости и фондоотдачи; используемых технологий; и т.п.

Документом регламентирующим состав затрат на производство и реализацию продукции служит постановление Правительства РФ от 5 августа 1997 года №552 с последующими дополнениями «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции,

включаемые в себестоимость продукции, и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».

Структура затрат представлена на рисунке 6:

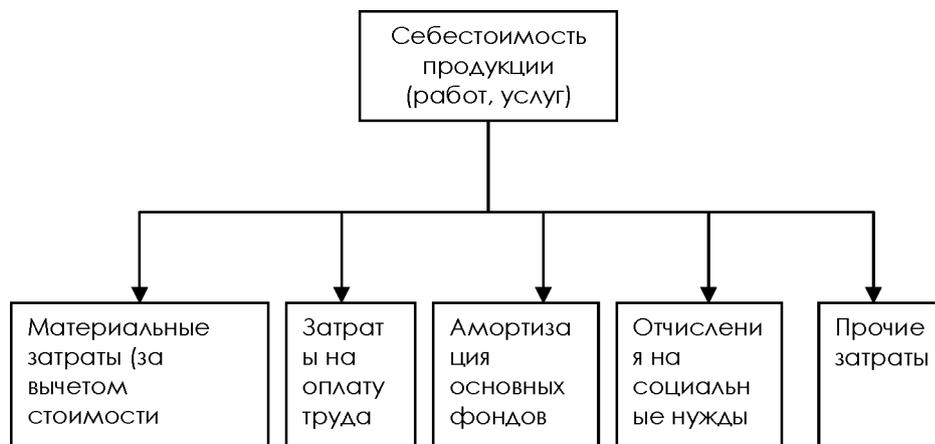


Рисунок 6 – Структура затрат

Материальные затраты. Покупные сырье и материалы; основные и вспомогательные материалы; комплектующие изделия и полуфабрикаты; топливо всех видов; тара; запасные части для ремонта; МБП; покупная энергия всех видов; затраты, связанные с использованием природного сырья (включая плату за природные ресурсы); затраты на работу и услуги производственного характера выполняемые сторонними организациями.

Стоимость материальных ресурсов складывается из цен их приобретения, наценок и комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеторговым организациям, стоимости услуг товарных бирж, брокеров, таможенных пошлин и оплаты за перевозку, хранение и доставку сторонними предприятиями.

Затраты на оплату труда. Состоят из расходов включаемых в себестоимость и не включаемых.

Включаемые: заработная плата по существующим формам и системам; система премирования в т.ч. вознаграждения по итогам года, компенсации (за работу в ночное время, сверхурочная и т.п.), стоимость бесплатного питания, коммунальных услуг, жилья, форменной одежды, оплата очередных и дополнительных отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск, выплата уволенным работникам в связи с реорганизациями, единовременное вознаграждение за выслугу лет, оплата учебных отпусков рабочим и служащим обучающимся в вечерних и заочных учебных заведениях, оплата труда студентов вузов находящихся на производственной практике и др. выплаты.

Не включаемые: премии выплачиваемые за счет специальных средств и целевых фондов; материальная помощь, беспроцентная ссуда на покупку жилья; оплата дополнительных

отпусков женщинам, воспитывающим детей; надбавки к пенсиям; единовременное пособие при уходе на пенсию; дивиденды выплачиваемые по акциям трудовому коллективу; компенсации за удорожание питания в столовых; оплата проезда к месту работы; оплата путевок на лечение; экскурсии; оплата занятий в спортивных секциях; подписки и приобретение товаров для личных нужд и другие затраты производимые за счет прибыли организации.

Амортизация основных фондов. Отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, сумма которых определяется на основании их балансовой стоимости и действующих норм амортизации.

- На арендованные ОС также начисляется амортизация.
- При бесплатном предоставлении основных фондов также начисляется амортизация.
- При индексации начисленных амортизационных отчислений образовавшаяся сумма прироста амортизационных отчислений отражается в составе затрат по данному элементу.

Отчисления на социальные нужды. ЕСН, платежи в Фонд государственного социального страхования, Пенсионный фонд, Государственный фонд занятости, Фонд обязательного медицинского страхования. Размер – по нормам установленным законом в процентах к затратам на оплату труда, включаемые в себестоимость продукции.

Прочие затраты.

- отчисления в специальные внебюджетные фонды: отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды НИОКР;
- платежи за выбросы загрязняющих веществ, за обязательное страхование имущества, за обязательное страхование отдельных категорий работников, страхование различных видов гражданской ответственности предприятий.
- вознаграждения за изобретения и рациональные предложения, затраты на командировки, плата за пожарную и сторожевую охрану, за подготовку и переподготовку кадров.
- проценты за полученные кредиты. За рублевые кредиты относятся на себестоимость в размере ставки рефинансирования ЦБ плюс 3%. Затраты по оплате процентов по просроченным ссудам в себестоимость продукции не включаются.
- оплата услуг связи, вычислительных центров, плата за аренду, амортизация по нематериальным активам.
- финансирование всех видов ремонта – Ремонтный фонд.

В процессе анализа учитывается удельный вес каждого элемента затрат в общей сумме себестоимости.

Для определения этого показателя используют классификацию затрат по калькуляционным статьям, т.е. рассчитывается себестоимость единицы продукции с выделением всех составляющих и отражается в специальном документе – смете - затрат на производство.

По данным Российского статистического ежегодника структура затрат на производство в среднем составляет:

- Материальные затраты 53-58% (в среднем по отраслям), из них сырье и материалы 25-30%; топливо 8-10%; энергия 8-11%
- Затраты на оплату труда 15-20%
- Амортизационные отчисления 7-9%
- Отчисления на социальные нужды 5-6%
- Прочие затраты 7-20%

Классификация затрат

- *Постоянные (накладные, косвенные)* – затраты не зависящие от изменения объема производства (амортизация, арендная плата, налог на имущество, административно-управленческие расходы).

- *Переменные (основные, прямые)* – расходы находящиеся в прямопропорциональной зависимости от изменения объема производства (прямые материальные затраты, заработная плата основного производственного персонала, топливо, энергия).

1.3 Прибыль предприятия

Прибыль один из основных финансовых показателей деятельности предприятия. Это источник финансирования основных мероприятий по социально-экономическому и научно-техническому развитию, источник увеличения фонда оплаты труда.

Вместе с тем неопределима роль прибыли предприятий в росте национального дохода и формирования государственного бюджета.

Особое значение прибыль имеет в рыночных отношениях, поскольку от ее объема зависит развитие предприятия, финансовая устойчивость, рентабельность и ликвидность.

Кроме этого право самостоятельно распоряжаться прибылью возлагает на руководство повышенную ответственность за ее эффективное использование.

Прибыль – разница между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовую прибыль. На ее величину влияет множество факторов зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Зависящие факторы от деятельности предприятия: рост объема производимой продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, рост производительности труда, повышение фондоотдачи.

Не зависящие факторы от деятельности предприятия: законодательная база, государственное регулирование цен, пошлин, квот, влияние природных, географических, транспортных и технических условий.

Поскольку прибыль от реализации товарной продукции составляет большую часть, поэтому ей необходимо уделять самое пристальное внимание.

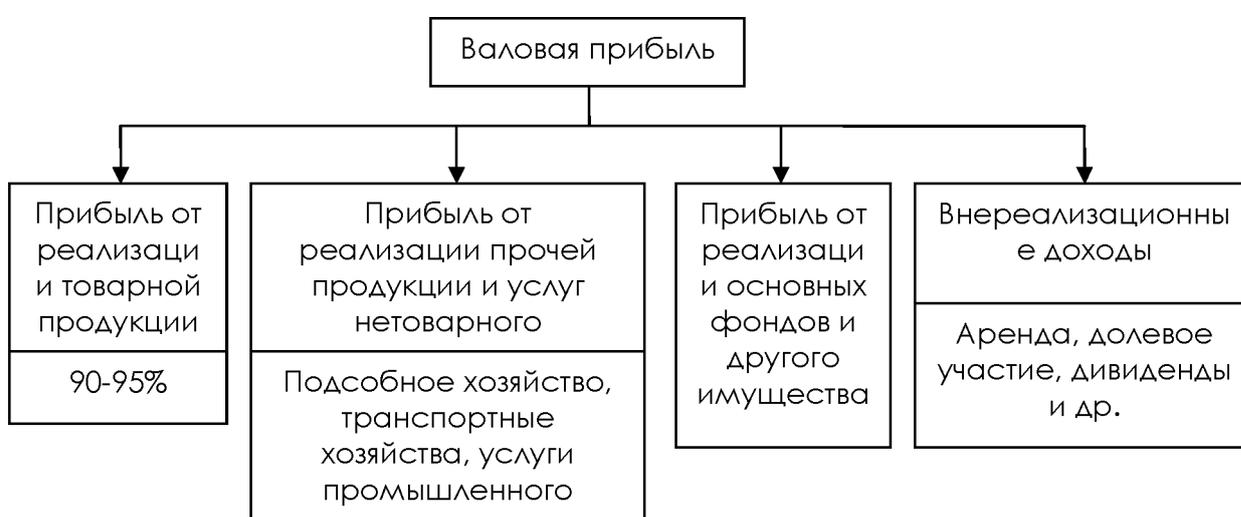


Рисунок 7 – Структура валовой прибыли

Факторы, определяющие объем прибыли от реализации товарной продукции:

1. Изменение объема производства и реализации продукции (чем больше объем производства, тем больше прибыль и наоборот).
2. Изменения уровня себестоимости продукции (связь между величиной прибыли и уровнем себестоимости будет обратно пропорциональной).
3. Применяемые цены. Цены могут устанавливаться самим предприятием, следовательно, этот фактор определяется предприятием, и цены устанавливаются государством, т.е. вне зависимости от предприятия.
4. Изменение остатков нереализованной продукции. (Чем больше остатков, тем меньше прибыли. В нереализованных остатках может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что также увеличит суммарный рост этих остатков и приведет к снижению прибыли.)

5. Изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции, тем больше прибыли получит предприятие. Увеличение доли мало рентабельной продукции приведет к сокращению прибыли и т.д.

Следует отметить, что перечисленные факторы определяющие объем прибыли в свою очередь также определяется условиями, которые изменяют величину каждого из перечисленных факторов.

Так, например, на изменение объема производства влияют, кроме остальных перечисленных факторов, технико-технологическая оснащенность производства, расчетно-платежная дисциплина между предприятиями и т.д.

На уровень цен влияют качество производимой продукции, конъюнктура рынка.

На величину реализованной продукции влияет маркетинговая и сбытовая политика предприятия, неправильный прогноз относительно емкости рынка и предполагаемого спроса и т.д.

Как отмечалось, основная доля прибыли приходится на реализацию товарной продукции. Вместе с тем большое значение для роста прибыли имеет анализ номенклатуры производимых и реализуемых изделий, которые имеют различную стоимость (рисунок 8)

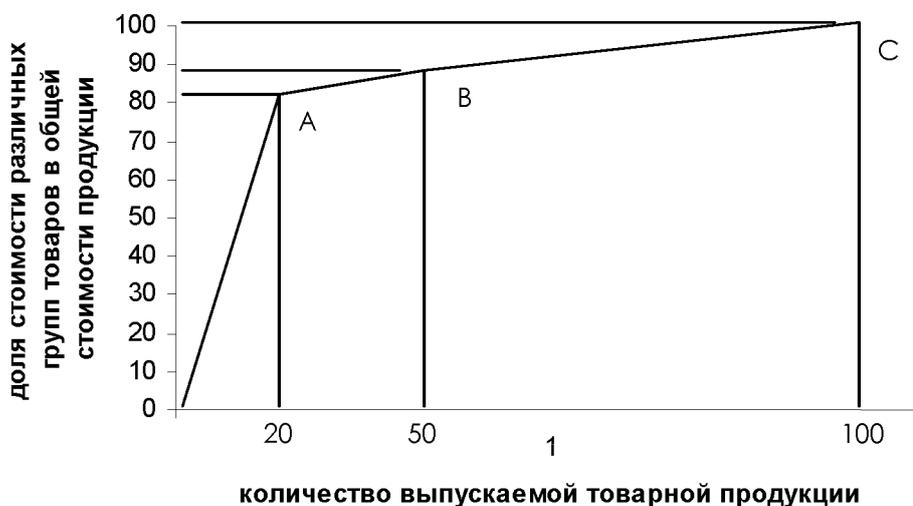


Рисунок 8 – Правило 20-80

Анализ графика показывает различный вес каждой группы изделий в общей стоимости продукции. Всю товарную номенклатуру целесообразно разбить на три группы.

Группа изделий А. Наиболее ценные изделия, на долю которых приходится около 80% общей стоимости изделий, и они составляют около 15-20% всего выпуска.

Группа изделий В. Средние по стоимости изделия, около 10-15% общей стоимости, они составляют 30% общего выпуска.

Группа изделий С. Самые дешевые, 5-10% общей стоимости и самые массовые, более 50% общего выпуска.

Анализ кривой ABC показывает, что группа изделий А должна находиться под строгим контролем и учетом, т.е. эти изделия основные в бизнесе фирмы. Изделия В требуют обычного контроля, не лишённого учета и постоянного внимания. Изделия С нуждаются в выборочном контроле, т.е. в периодической проверке.

Важная роль в системе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности принадлежит показателю рентабельности.

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства, т.к. отражает уровень прибыльности относительно определенной базы.

Предприятие рентабельно, если сумма выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производстве и реализацию, но и для образования прибыли.

Т.о. анализ состава валовой прибыли показал, что ведущее место занимает прибыль от реализации продукции (работ, услуг), относительно небольшая доля принадлежит прибыли от прочей реализации, реализации основных фондов и другого имущества, а также внереализационным доходам.

Вопрос 2. Планирование прибыли

Долгосрочное развитие предпринимательской деятельности во многом основывается на прогнозных показателях развития как экономики в целом, так и детально взятой отрасли и предприятия.

Основываясь на положениях теории управления – управление это, прежде всего, прогнозирование, а затем разработка планов на основе полученных данных прогноза, т.е. планирование деятельности. Затем уже идет организация, мотивация, координация и контроль.

Планирование прибыли на предприятии позволяет в дальнейшем планировать практически все мероприятия по социально-экономическому, научному и технико-технологическому развитию.

От того насколько реалистично будет спланировано получение прибыли, зависит возможность выполнения намеченных хозяйственных задач на предприятии и в государстве в целом.

Планируется прибыль отдельно по видам деятельности: от реализации товарной продукции; от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера; от реализации основных фондов и другого имущества; от внереализационных доходов.

Методы планирования.

1. Метод прямого счета.

Наиболее распространен. Как правило, применяется при небольшом ассортименте продукции. При использовании этого метода прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции и полной себестоимостью за вычетом НДС и акцизов:

$$П = (B \times Ц) - (B \times C),$$

где P – плановая прибыль;

B – выпуск товарной продукции в плановом периоде в натуральном выражении;

$Ц$ – цена за единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

C – полная себестоимость единицы продукции.

Перед расчетом прибыли определяют остатки готовой продукции на складе и товаров отгруженных на начало и конец планового года, а также выпуск сравнимой и несравнимой товарной продукции в плановом году.

Пример: фирма выпустит в плановом году 30 тыс. единиц продукции. Оптовая цена за единицу (без НДС и акцизов) – 15 тыс.руб. Производственная себестоимость по отчету за прошлый год – 10 тыс.руб. В плановом году снижение производственной себестоимости готовой продукции должно составить 5%, расходы по реализации продукции должны составить – 0,5% к реализуемой продукции по производственной себестоимости. Остаток готовой продукции на складе и товаров отгруженных на начало планового года – 1500 единиц, на конец планового года – 500 единиц. Определить плановую прибыль.

Решение:

1. Определяем остаток готовой продукции и товаров отгруженных на начало планового года по производственной себестоимости:

$$10 \text{ тыс.руб. (производственная себестоимость)} \times 1500 \text{ единиц (остаток на начало года)} = 15000 \text{ тыс.руб.}$$

(Учсть, что эта продукция произведена в отчетном году, поэтому производственная себестоимость 10 тыс.руб. не уменьшаем на 5%)

2. Определяем производственную себестоимость единицы продукции в плановом году с учетом ее снижения:

$$10 \text{ тыс.руб.} - [(10 \text{ тыс.руб.} \times 5\%) : 100\%] = 9500 \text{ руб.}$$

3. Определяем объем товарной продукции в плановом году по производственной себестоимости:

$$9500 \text{ руб.} \times 30000 \text{ (единиц изделий)} = 285000 \text{ тыс.руб. (млн)}$$

4. Определяем остаток готовой продукции и товаров отгруженных на конец планового года (произведенных в плановом году) по производственной себестоимости:

$$9500 \text{ руб.} \times 500 = 4750 \text{ тыс.руб.}$$

(Произведены в плановом году, поэтому производственная себестоимость с учетом уменьшения на 5%)

5. Определяем общий объем реализации продукции по производственной себестоимости с учетом переходящих остатков:

$$15000 \text{ тыс.руб.} + 285000 \text{ тыс.руб.} - 4750 \text{ тыс.руб.} = 295250 \text{ тыс.руб.}$$

6. Определяем объем продукции по полной себестоимости:

Определяем величину расходов на реализацию:

$$[(295250 \text{ тыс.руб.} \times 0,5) : 100] = 1476,25 \text{ тыс.руб.}$$

полная себестоимость:

$$295250 \text{ тыс.руб.} + 1476,25 \text{ тыс.руб.} = 296726,25 \text{ тыс.руб.}$$

7. Определяем объем реализации в натуральном выражении:

$$(1500 + 30000 - 500) = 31000 \text{ единиц.}$$

8. Объем реализации в оптовых ценах:

$$(15 \text{ тыс.руб.} \times 31000) = 465000 \text{ тыс.руб.}$$

9. Определяем планируемую прибыль:

$$(465000 \text{ тыс.руб.} - 296726,25 \text{ тыс.руб.}) = 168273,75 \text{ тыс.руб.}$$

2. Аналитический метод.

Применяется при большом ассортименте продукции и как дополнение и контроль за методом прямого счета. При этом методе прибыль определяется по всей продукции в целом.

Этот метод позволяет учесть влияние отдельных факторов на плановую прибыль.

Исчисление прибыли аналитическим методом **состоит из трех этапов**:

1. Определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость продукции за тот же период.

2. Исчисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности.

3. Учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

- Для определения базовой рентабельности используются отчетные данные за истекшее время (за 9 месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период (4-ый квартал).

- Прибыль в отчетном периоде определяется в соответствии с уровнем цен, действовавших к концу года. (Если, например, цены были повышены с 1 октября отчетного года, то это повышение следует распространить на весь период до 1 октября, иначе уровень рентабельности отчетного года не сможет служить базовым для планового.)

- На основе найденного таким образом уровня базовой рентабельности и планируемого объема товарной продукции по себестоимости отчетного года исчисляется прибыль планируемого года с учетом влияния одного фактора – изменения объема товарной продукции.

- Поскольку плановый уровень рентабельности отличается от базового в результате изменения себестоимости, цен, ассортимента, сортности, то на следующем этапе планирования определяется влияние этих факторов на плановую прибыль.

- Для окончательного расчета плановой прибыли от реализации продукции учитывается прибыль по остаткам готовой продукции и товаров отгруженных на начало и конец планового года.

Пример:

1. Определим базовую рентабельность (отношение ожидаемой прибыли к полной себестоимости товарной продукции).

Таблица 4 - Расчет базовой рентабельности.

Показатели	Итоги за 9 месяцев	План IV квартал	Ожидаемое исполнение за текущий год (гр.2+гр.3)
1	2	3	4
1. Товарная продукция истекшего года (в тыс.руб.)			
А. По действующим ценам (без НДС и акцизов)	900	290	1190
Б. По полной себестоимости	600	210	810
2. Прибыль на объем товарной продукции (стр.1а-стр.1б) тыс.руб.	300	80	380
3. Поправки к сумме прибыли в связи с			

имевшими место в течение года изменениями цен (+ или -) за время с начала года до даты изменения (тыс.руб.)	+15	-	+15
4. Прибыль, принимаемая за базу (стр.2+стр.3) (тыс.руб.)	315	80	395
5. Базовая рентабельность (в %) (стр.4×100)/стр.1б	52,5 ($\frac{315}{600}$)	38,1 ($\frac{80}{210}$)	48,8 ($\frac{395}{810}$)

2. В плановом году в данном примере предусматривается рост предоставляемых услуг товарной продукции на 10%. Выпуск этой продукции по себестоимости отчетного года составит:

$$810 + [(810 \times 10) : 100] = 891 \text{ тыс.руб.}$$

Прибыль по товарной продукции в плановом году, исходя из базового уровня рентабельности, будет равна:

$$(891 \times 48,8) : 100 = 434,8 \text{ тыс.руб.}$$

3. На третьем этапе учитывается влияние отдельных факторов на сумму плановой прибыли.

а. Влияние изменения себестоимости.

Выпуск товарной продукции в плановом году по себестоимости прошлого года определен в сумме 891 тыс.руб. Та же продукция, но по полной себестоимости предстоящего года определена например в сумме 1400 тыс.руб. Отсюда повышение себестоимости товарной продукции = 509 тыс.руб. (1400-891), что приведет к снижению плановой прибыли.

б. Планируемое изменение ассортимента продукции вызывает повышение и снижение плановой прибыли. Для этого исчисляется удельный вес каждого изделия в общем объеме товарной продукции по полной себестоимости в истекшем и плановом годах. Затем удельный вес каждого изделия в отчетном и плановом году умножается на отчетную рентабельность этого изделия, принятую на уровне ожидаемого исполнения. Суммы полученных коэффициентов отражают средний уровень рентабельности в истекшем и плановом годах.

Таблица 5 - Расчет влияния на плановую прибыль изменения ассортимента продукции в планируемом году (в %)

Наименование продукции	Рентабельность в отчетном году по структуре ассортимента продукции в том же году			Рентабельность в отчетном году по структуре ассортимента продукции в планируемом году		
	Удельный вес в общем объеме сравнимой	Рентабельность	Коэффициент ($\frac{гр.2 \times гр.3}{100}$) (удельная рентабельно-	Удельный вес в общем объеме сравнимой продукции	Рентабельность	Коэффициент ($\frac{гр.5 \times гр.6}{100}$)

	продукции		сть изделий)			
1	2	3	4	5	6	7
Изделие 1	16,0	26,0	4,16	17,0	26,0	4,42
Изделие 2	40,0	37,9	15,16	42,0	37,9	15,92
Изделие 3	32,0	40,5	12,96	33,0	40,5	13,37
Изделие 4	12,0	24,6	2,95	8,0	24,6	1,97
Итого	100,0	-	35,23	100,0	-	35,68

Разница между величинами средних уровней рентабельности в истекшем и плановом годах показывает влияние ассортиментных сдвигов на плановую прибыль.

$$35,68-35,23=0,45\%.$$

Таким образом, изменения ассортимента продукции в планируемом году приведет к росту плановой прибыли на 4,01 тыс.руб. $((891 \times 0,45):100)$.

с. Влияние изменения цен на изменение прибыли в плановом году.

Предположим, что цены на всю реализуемую товарную продукцию предполагается рост в плановом году на 21%. Если планируемый выпуск товарной продукции, исчисленный в новых ценах составит 1650 тыс.руб., то будет получено прибыли только за счет этого фактора 346,5 тыс.руб. $((1650 \times 21):100)$.

d. Следует учесть прибыль в остатках готовой продукции на начало планового года 120 тыс.руб. и на конец планового года – 210 тыс.руб.

Таблица 6 - Сводный расчет прибыли от реализации продукции, исчисленной аналитическим методом

Показатели	Сумма (в тыс.руб.)	
1. Товарная продукция в плановом году.		анализ
А. Товарная продукция по полной себестоимости в отчетном году.	891	
Б. Товарная продукция по полной себестоимости в плановом году.	1400	
В. Снижение прибыли от повышения себестоимости товарной продукции (Б-А).	509	Снижение прибыли, рост цен на сырье, материалы, оплата труда.
2. Прибыль по товарной продукции, исходя из базовой рентабельности.	434,8	
3. Увеличение прибыли вследствие ассортиментных сдвигов	4,01	Рост прибыли, изменение ассортимента продукции за счет более рентабельных изделий.
4. Увеличение прибыли вследствие роста цен.	346,5	Рост прибыли за счет роста цен (инфляция)
5. Прибыль на весь объем товарной продукции в плановом году (стр.2+стр.3+стр.4-стр.16).	275,31	
6. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и	120	

товарах отгруженных на начало планового года.		
7. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и товарах отгруженных на конец планового года.	210	
Итого: плановая прибыль (стр.5+стр.6-стр.7)	186,31	

Анализ факторов влияющих на определение плановой прибыли.

1. Значительно снижает плановую прибыль повышение себестоимости (на 509 тыс.руб.). Это можно объяснить ростом цен на сырье и материалы, повышение оплаты труда.

2. Прибыль увеличилась на 4,01 тыс.руб. в связи с изменением ассортимента продукции в сторону повышения удельного веса наиболее рентабельной продукции.

3. Рост прибыли на 346,5 тыс.руб. планируется в связи с предполагаемым ростом цен на реализуемую продукцию, в основном вследствие инфляции.

Прибыль от прочей реализации, от реализации основных фондов рассчитывается методом прямого счета.

1. Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным. Допустим, в нашем примере прибыль от прочей реализации планируется в сумме 30 тыс.руб., а убытки – 50 тыс.руб.

2. Прибыль и убытки от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки) определяются, как правило, из опыта прошлых лет.

Доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, сдачи имущества в аренду, дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам планируются в зависимости от прогнозов в развитии предпринимательской деятельности данного хозяйствующего субъекта.

Например доходы от внереализационных операций планируются в сумме 55 тыс.руб., а расходы от этих операций в сумме 160 тыс.руб.

Таким образом, общая сумма прибыли составит:

$$271,31 \text{ тыс.руб.} (186,31+30+55), \text{ а убытков } 210 \text{ тыс.руб.} (50+160).$$

Валовая прибыль определяется в сумме

$$(271,31-210)=63,31 \text{ тыс.руб.}$$

3. Метод совмещенного расчета.

В этом случае применяются элементы первого и второго способа. Так прибыль в зависимости от стоимости товарной продукции в ценах планового года и по себестоимости истекшего года определяется методом прямого счета, а воздействия на плановую прибыль, изменения себестоимости, повышения качества, изменение ассортимента, цен, и т.п. определяется с помощью аналитического метода.

4. Метод операционного рычага.

4.1. Этот метод основан на деление издержек на постоянные и переменные, т.е. те, величина которых меняется с изменением объема производства – переменные, и не меняются – постоянные.

Количественное воздействие операционного рычага на прибыль можно выразить формулой:

$$O = \frac{B}{П} \text{ или } O = \frac{P - VC}{\text{Прибыль}},$$

где O – операционный рычаг;

B – вклад на покрытие (разница между объемом продаж и переменными издержками);

$П$ – прибыль;

P – объем продаж.

4.2. В западной практике для прогнозирования и планирования прибыли определяется «эффект операционного рычага». ЭОР – это такое явление, когда с изменением объема продаж (выручки от реализации продукции) происходит более интенсивное изменение прибыли в ту или иную сторону.

Пример:

I. Влияние на изменение прибыли переменных издержек.

1. Объем продаж в 2003 году составил 1820 тыс.руб. в том числе

VC – переменные затраты – 1238 тыс.руб.;

FC – постоянные затраты – 197 тыс.руб.;

$П_p$ - прибыль равно – 385 тыс.руб.

2. В 2004 году выручка предположительно увеличится на 10%, что составит 2002 тыс.руб. [(1820 × 110):100], при этом переменные затраты возрастут также на 10% и составят:

- переменные затраты 1362 тыс.руб. [(1238 × 110):100];

- постоянные затраты составят 197 тыс.руб. (останутся без изменений);

- прибыль составит – 443 тыс.руб. (2000-(1362+197)).

Таким образом, прибыль возрастет по сравнению с прошлым годом на 15% [(443 × 100):385-100].

Следовательно, при росте выручки от реализации продукции на 10% (т.е. увеличения переменных издержек) прибыль увеличивается на 15 %.

(Почему? – т.к. FC при росте объема производства более мелкими долями начинают переносить свою стоимость на товар.)

II. Влияние на изменение прибыли изменения постоянных издержек.

1. Если переменные затраты вырастут на 10% (1362 тыс.руб.), а постоянные на 2% что составит 210 тыс.руб. $[(197 \times 102):100]$, то общая сумма затрат составит 1563 тыс.руб. Прибыль при этом составит 439 тыс.руб. (2002-1563).

Т.о. прибыль по сравнению с прошлым годом возрастет на 14% $[439:(385 \times 100)-100]$, а не на 15%. $(\frac{439 - 385}{385} \times 100) = 14\%$.

2. Если постоянные затраты (FC) увеличатся на 4% и составят 205 тыс.руб. $[(197 \times 104):100]$, то при 10% увеличении VC, TC составят 1567 тыс.руб. (1362+205). Прибыль составит 435 тыс.руб. (2002-1567).

Т.о. прибыль составит 13% $[(385 \times 100):435-100]$.

Следовательно, по мере возрастания FC при прочих равных условиях темпы прироста прибыли снижаются.

(Почему? Увеличивается доля FC переносимых на товар, следовательно, снижается прибыль.)

Из расчетов определяем действие операционного рычага (2003 год).

$$O = \frac{1820 - 1235}{385} = 1,5,$$

где 1820 – объем продаж, 1235 – VC, 385 – прибыль.

Вывод: Если объем продаж увеличивается на 10%, то рост прибыли с учетом коэффициента операционного рычага увеличивается на 15% $(10 \times 1,5)$.

Если объем продаж снизится на 10%, то прибыль снизится на 15%.

Таким образом: влияние операционного рычага тем сильнее чем выше доля постоянных затрат и ниже доля переменных при неизменном объеме продаж.

Но если увеличивать постоянные расходы, увеличится предпринимательский риск, т.к. при этом может сократиться выручка от реализации.

5. Анализ безубыточности.

Проводится при исследовании взаимосвязи постоянных и переменных издержек. Для этого определяется точка безубыточности производства и реализации продукции.

Точка безубыточности – это такое положение, при котором объем реализуемой продукции покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли, т.е. это точка за которой предприятие не рентабельно.

$$B = P_3 : (1 - \frac{Z_{II}}{P}); B = \frac{P_3}{(1 - \frac{Z_{II}}{P})} = \frac{P_3}{\frac{P - Z_{II}}{P}},$$

где B – точка безубыточности;

P_3 - постоянные затраты;

Z_{II} - переменные затраты;

P – объем продаж (стоимость выражения).

Например: $P=3600$ тыс.руб.; $Z_{II}=2160$ тыс.руб.; $P_3=1000$ тыс.руб.; прибыль = 440 тыс.руб.

Реализовано 1000 единиц изделий, затраты на единицу 3600 руб. (3600000×1000).

Объем продаж в денежном выражении в точке безубыточности составит:

$$1000 : (1 - \frac{2160}{3600}) = 2500 \text{ тыс.руб.}$$

В натуральном выражении количество реализованной продукции в точке безубыточности ровно $2500000 : 3600 = 694$ единиц.

Это значит, что выручка от продажи 694 единиц окупает все затраты, не образуя прибыли.

6. Запас финансовой прочности.

Производится с целью определения объема продаж сверх уровня безубыточности.

$$\Phi = \Phi = \frac{P - B}{P} \times 100 = (P - B) : P \times 100,$$

где P – объем продаж (руб.);

B – точка безубыточности (руб.)

$[(3600 - 2500) : 3600] \times 100 = 30,6\%$, т.е. фирма может сократить объем производства и продаж на 30,6%, прежде чем будет достигнута точка безубыточности.

Фирма, имея такой запас прочности, может осваивать новые рынки, инвестировать средства в развитие производства, ценные бумаги.

Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций, ни и для акционеров, инвесторов, поставщиков, банков, кредиторов связанных с деятельностью данного предприятия.

Вопрос 3. Распределение прибыли

Распределение и использование прибыли - важный хозяйственный процесс, обеспечивающий как покрытие потребностей предпринимателей, так и формирование доходов государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

Объектом распределения является налогооблагаемая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

При распределении прибыли предприятия необходимо учитывать основные принципы распределения, которые можно сформулировать следующим образом:

1. Прибыль, получаемая предприятием в результате производственно- хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом.

2. Прибыль аккумулируется в соответствующих бюджетах (в настоящее время в местных бюджетах) в виде налога на прибыль, порядок исчисления и уплаты которого в бюджет устанавливается законодательно и ставка которого не может быть произвольно изменена.

3. Величина прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной деятельности.

4. Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь должна направляться на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части - на потребление.

5. Распределение чистой прибыли должно отражать процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок налогообложения прибыли предприятия стимулирует расходы на воспроизводство производственных и непроизводственных фондов, расходы на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходы по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др.

После уплаты налога остается так называемая чистая прибыль. Эта прибыль находится в полном распоряжении предприятия и используется им самостоятельно. На рисунке 4 представлена схема распределения валовой прибыли предприятия.



Рисунок 9 – Схема распределения валовой прибыли

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает

необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятий направляется на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники, на совершенствование технологии и организации производства, модернизацию оборудования, улучшение качества продукции, техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства.

Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме прямого направления на производственные нужды чистая прибыль используется для уплаты процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, сбор за право торговли и др.

Наряду с финансированием производственного развития, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение потребностей и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям. Производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачивается жилье, оказывается материальная помощь. Кроме того, производятся расходы на бесплатное питание по льготным ценам (исключая специальное питание отдельных категорий работников, относимого на затраты производства в соответствии с действующим законодательством).

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, предприятие должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и фондом потребления, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда своих работников.

Особое значение имеет направление чистой прибыли на выплату дивидендов по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия. При этом следует заметить, что для акционерных обществ направление чистой прибыли на выплату дивидендов является важнейшей проблемой их политики и стратегии. От размера дивидендов зависят курс акций данной фирмы, объем и возможные изменения собственного капитала, необходимость привлечения внешних источников.

Учитывая, что выплата дивидендов уменьшает сумму прибыли, которая может быть направлена в инвестиции, дивидендная политика влияет на финансовое состояние предприятия. Политика выплаты дивидендов определяется многими факторами: размер предприятия, его положение на финансовом рынке, уровень рентабельности, величина кредиторской задолженности и др. Дивидендный доход влияет на оценку деятельности предприятия со стороны других акционеров.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит источником финансирования не только производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и в случае нарушения предприятием действующего законодательства – уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

Итак, наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятий и организаций при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения их коммерческой деятельности.

Тема 7. Денежные отношения предприятий

1. Основы безналичных платежей

2. Формы безналичных платежей

Главной особенностью любой современной экономики является наличие товарно-денежных отношений. Благодаря наличию денег осуществляется воспроизводственный цикл во всех его фазах (П-Р-О-Т). Т.е. с помощью денег начинается и заканчивается кругооборот сырья, материалов, полуфабрикатов и товаров, а для предприятия – средств, вложенных в его производственную деятельность.

Денежный платеж во всех его формах составляет основу механизма платежей предприятия, поэтому должна быть выбрана такая его форма, исключающая временной разрыв между моментом возникновения обязательства платить и моментом выполнения обязательств по поставкам товаров, услуг.

Как известно деньги имеют две основные формы, в зависимости от способа их эмиссии – депозитная (банковская) и банкнотная или наличная и безналичная.

При использовании наличных денег платеж и передача товарного эквивалента происходит одновременно, поэтому платеж наличными прост. Однако он имеет много технических недостатков, неприемлемых в условиях рынка. Поэтому предпочтение отдано депозитным деньгам, имеющим форму записи в учетных регистрах, т.е. деньгам осуществляющих свои функции в безналичной форме. В этом случае изменение остатка денежных средств достигается простым изменением записи в учетном регистре.

Т.о. основная часть расчетов между контрагентами производится без посредства наличных денег путем проведения бухгалтерских записей по их счетам, поскольку позволяет сэкономить на издержках обращения.

Кроме этого государство может контролировать законность совершаемых финансово-хозяйственных операций и определить налогооблагаемую базу.

Вопрос 1. Основы безналичных платежей

Безналичные платежи между контрагентами производятся через посредника, т.е. банком, который берет на себя обязанность проведения операций по хранению, зачислению и списанию денежных средств. Клиенты открывают в банках счета, на которых хранятся доверенные банку свободные денежные средства.

Банки заинтересованы в открытии счетов клиентом, поскольку имеют право на временное использование находящихся на счетах денежных средств, поэтому предоставляют клиентам широкий спектр банковских услуг.

Клиент заключает договор с банком по ведению его счета. Зачисление поступающих средств на счет клиента банк обязан произвести на следующий день по поступлению к нему платежного документа или в течении времени предусмотренного договором. Списание денежных средств со счета осуществляется банком по распоряжению клиента. Без распоряжения клиента списать денежные средства с его счета банк может только по решению суда, прокуратуры, налоговой инспекции либо бесакцептное списание средств.

Банк не вправе определять и контролировать направление расходования денежных средств клиента, ограничивать его право распоряжаться своими денежными средствами хранящимися на его счетах.

Все требования клиента к счету оплачиваются в порядке очередности, т.е. более ранние требования оплачиваются раньше. Если все требования удовлетворить нельзя, устанавливается особая очередность по мере поступления денежных средств на счет. Требования, относящиеся к одной очереди, оплачиваются в порядке календарной очереди.

В первую очередь оплачиваются: исполнительные листы в пользу граждан; выдаются средства на оплату труда; погашаются финансовые обязательства; выплата по судебным решениям в пользу контрагентов; и т.д.

Договор банковского счета может предусматривать с одной стороны оплату клиентом услуг банка по совершению операций со счетом. С другой банки должны уплачивать проценты за пользование средствами клиента и зачислять их на счет (уровень таких процентов

устанавливается как для вкладов до востребования). При невыполнении требований клиента по зачислению или списанию денежных средств банк обязан уплачивать процент клиенту с этой суммы (размер определяется действующей учетной ставкой банковского процента). Операции по счету клиента банк держит в тайне.

Счета предприятий.

1. Расчетный счет – наиболее распространенный.

Открывается для юридических лиц, клиент ведет законченный бухгалтерский учет, самостоятельно платит налоги и вступает в кредитные отношения с банками.

Для открытия счета необходимо:

- заявление;
- сведение о государственной регистрации;
- устав и учредительные документы;
- карточка с образцами подписей руководителя и главного бухгалтера и оттиском печати;
- свидетельства о регистрации в налоговом органе и внебюджетных фондах.

Организациям, не имеющим статуса юридического лица и не занимающимся предпринимательской деятельностью, физическим лицам банки открывают текущие счета (общественные и государственные учреждения финансируемые из государственного бюджета). Денежные средства с текущего счета расходуются в соответствии со сметой, утвержденной вышестоящей организацией. Текущие счета открываются также для филиалов предприятий не являющихся юридическими лицами. На эти счета поступают средства от вышестоящих организаций. Все остальные платежи и поступления осуществляются по расчетному счету головного предприятия.

Для филиалов предприятий реализующих продукцию может открываться расчетный субсчет (подчиненный расчетному) на имя владельца расчетного счета в месте где расположен филиал. Наличная выручка поступает на расчетный субсчет и затем безналичным путем перечисляется в банк головного предприятия на его расчетный счет.

Банковский счет состоит из 20 цифр. 1-5 – означают балансовый счет в соответствии с планом счетов банка (операции с бюджетными средствами открываются на балансовом счете 40106), 6-8 – код валюты (810 – рубль), последние 7 цифр – номер лицевого счета конкретного клиента. Оставшиеся знаки не используются, поэтому обозначаются нолями.

Организации финансируемые из государственного бюджета открывают лицевые счета в ОФК (раскрыть).

2. **Валютный счет** – счет предприятия в банке имеющем лицензию ЦБ на совершение операций в иностранной валюте, на котором накапливается и расходуются их средства в иностранной валюте.

Записи на счетах осуществляются в валюте счета и в рублях. Рублевый эквивалент оборота и остатка определяется по текущему курсу. При изменении курса происходит переоценка остатков валютных счетов.

Валютный счет, открываемый клиентом-резидентом, делится на текущий и транзитный.

Транзитный валютный счет. Поступает экспортная валютная выручка. Часть экспортной валютной выручки обязательно продается государству, и ее рублевый эквивалент зачисляется на расчетный счет предприятия, другая часть зачисляется на текущий валютный счет.

Текущий. На него поступают все валютные средства для предприятия на территории РФ. Для удобства ведения бухгалтерского баланса учет средств осуществляется в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ, при его изменении курсовые разницы относятся на финансовые результаты клиента.

Специальный транзитный валютный счет. Зачисляется иностранная валюта купленная на внутреннем рынке и предназначенная для платежей по импортному контракту.

Валютные счета предприятий-резидентов в иностранных банках, валютные счета предприятий-нерезидентов открываемые в РФ (они могут открывать и рублевые счета).

3. **Счет финансовых капитальных вложений.**

Для крупных строителей, предприятие обособляет этот вид деятельности от текущих операций и зачисляет на этот счет средства предназначенные для финансирования капитальных вложений и с которого оплачиваются затраты связанные с капитальным строительством.

4. **Депозитный счет.** Предприятие может на определенный период откладывать средства с расчетного счета на депозитный, где проценты в несколько раз превышают проценты расчетного счета.

5. **Корреспондентские счета.** Если контрагенты обслуживаются не одним, а несколькими банками, необходимо проведение взаимных расчетов между банками. Такие расчеты осуществляются через корреспондентские счета.

Банк покупателя, совершая платеж, списывает с его расчетного счета необходимую сумму и зачисляет ее на корреспондентский счет принадлежащий банку поставщика и открытый в банке покупателя. О проделанной операции банк покупателя сообщает банку поставщика как владельцу корреспондентского счета. Банк поставщика зачисляет указанную сумму на счет клиента-поставщика.

Расчеты между банками внутри территории России могут производиться через РКЦ. Коммерческие банки открывают в обслуживающих данную территорию РКЦ свои корреспондентские счета.

Межбанковские расчеты могут осуществляться без применения корреспондентских счетов путем непосредственного зачисления банками денежных средств на счета клиентов. Такие операции производятся с помощью специального банковского извещения – «авизо». Ави́зо, посланное банком плательщика банку поставщика, информирует банк поставщика о том, что средства покупателя в сумме указанной в авизо списаны со счета плательщика и должны быть зачислены на счет поставщика.

Вопрос 2. Формы безналичных платежей

2.1 Расчеты платежными поручениями

На долю платежных поручений приходится большинство расчетов в России. Они используются в расчетах как по товарным операциям, так и не по товарным операциям (перечисления в бюджет и т.п.). Нетоварные операции осуществляются только с помощью платежных поручений.

Определение. Платежное поручение является распоряжением владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств открытый в этом или другом банке.

Банк обязуется от своего имени, но за счет клиента-плательщика осуществить платеж третьему лицу.

Предъявление в банк платежного поручения – действие, которое совершается клиентом на основании договора банковского счета, т.е. оферты, о действии банка плательщика, направленных на исполнение платежного поручения, являющихся акцептом.

Платежное поручение составляется на специальном бланке и представляется в банк в четырех экземплярах:

- 1 экземпляр остается в банке плательщика и используется для списания средств со счета;
- 2 экземпляр отправляется в банк получателя, где производится зачисление средств на счет получателя;

3 экземпляр отправляется в банк получателя и с выпиской с его счета передается получателю средств;

4 экземпляр возвращается плательщику с отметкой банка и выпиской из его счета.

Срок действия платежного поручения 10 дней со дня выписки.

При перечислении средств гражданам с помощью платежных поручений, где нет банков предприятия, отправляет в обслуживающий банк платежное поручение, в котором в качестве получателя средств указывает ближайшее почтовое отделение. К платежному поручению прилагаются бланки заполненных денежных переводов на конкретных получателей и список (2 экземпляра). Банк списывает денежную сумму со счета предприятия и зачисляет ее на расчетный счет почтового отделения. Почтовое отделение в свою очередь оформляет платежное поручение на перечисление средств почтовому отделению, расположенному в месте нахождения переводополучателя.

С помощью отделений связи предприятия могут переводить на свои банковские счета суммы наличной торговой выручки. Сдавая деньги на почту, они заполняют бланк почтового перевода. Почтовое отделение выписывает платежное поручение, на основании которого банк, обслуживающий отделение связи, списывает с его счета сумму и зачисляет на счет переводополучателя или перечисляет средства в банк, где находится счет переводополучателя.

2.2 Расчеты платежными требованиями

Определение. Платежное требование является расчетным документом содержащим требование кредитора (получателя средств), по основному договору, к должнику (плательщику) об уплате денежной суммы через банк.

Используется при расчетах за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги.

Расчеты по платежным требованиям могут осуществляться с предварительным акцептом и без него.

Без акцепта в случаях:

1. Установленных законодательством.
2. Предусмотренных сторонами по основному договору при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

В платежном требовании, оплачиваемом с акцептом плательщика, в поле «Условие оплаты» получатель средств проставляет «с акцептом» или «без акцепта» при условии выше указанных случаев.

Плательщик при поступлении платежного требования в банк обслуживающий его счет должен в соответствии со сроком акцепта акцептировать платежное требование, после чего денежные средства перечисляются кредитору (получателю).

Плательщик вправе досрочно акцептировать платежное требование или отказаться частично или полностью от акцепта с указанием мотива отказа. (Отказ оформляется заявлением об отказе от акцепта.)

Платежное требование выписывается поставщиком товаров в трех экземплярах после отгрузки и вместе с документами отправляется в банк покупателя, который передается их покупателю, а документы по отгрузке оставляет у себя. Плательщик принимает решение об акцепте и возвращает платежное требование в банк.

1 экземпляр – служит основанием для списания средств со счета плательщика и после совершения операции остается в банке.

2 экземпляр – отправляется в банк поставщика в качестве подтверждения о зачислении средств на счет поставщика.

3 экземпляр – вместе с отгрузочными документами возвращается плательщику как расписка о совершении платежа.

2.3 Расчеты по аккредитиву

Аккредитив представляет собой способ обеспечения полной гарантии со стороны покупателя в своевременной оплате счетов, требований и векселей поставщика за отгруженную продукцию. Аккредитив выгоден для продавца.

Внутрироссийский аккредитив открывается плательщиком сразу после получения им от поставщика сообщения о готовности товара к отгрузке.

Термин аккредитив употребляется в двух значениях:

1. Аккредитивом называется обязательство банка-эмитента перед получателем средств (бенефициаром).

2. Под аккредитивом понимают расчетную операцию, в соответствии с которой банк обязуется осуществить по указанию клиента одно из следующих действий:

- произвести платеж третьему лицу;
- оплатить переводной вексель;

- акцептовать его.

Аккредитив, как расчетная операция, включает в себя две сделки:

1. Заключается между плательщиком и банком эмитентом. Плательщик предъявляет в обслуживающий банк аккредитив (оферту), в соответствии с которым предлагает банку принять на себя перед получателем средств одно из указанных обязательств (т.е. выставить аккредитив).

Во исполнении договора банковского счета банк-эмитент обязан акцептировать оферту клиента. Акцепт осуществляется путем выставления аккредитива.

Исполняя поручение клиента, банк-эмитент действует от своего имени, но за счет плательщика.

2. Вторая сделка заключается между банком эмитентом и получателем платежа бенефициаром. Во исполнении аккредитива плательщика банк-эмитент направляет бенефициару оферту – что он готов исполнить обязательство плательщика (произвести платеж, акцептовать, ...), если бенефициар предоставит ему определенные документы.

Бенефициар акцептует оферту банка-эмитента путем представления требуемых документов в течение срока аккредитива.

Таким образом, определение: *Аккредитив* представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком (банк-эмитент) по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов соответствующих условиям аккредитива.

Банки могут открывать следующие аккредитивы:

- покрытые (депонированные) и непокрытые;
- отзывные и безотзывные.

2.4 Расчеты по инкассо

Аккредитивная форма расчетов достаточно широко используется в настоящее время, а раньше чаще всего применялась *инкассовая форма расчетов*.

Расчеты по инкассо осуществляются на основании платежных требований, оплата которых может производиться по распоряжению плательщика {с акцептом) или без его распоряжения (в безакцептном порядке), и инкассовых поручений, оплата которых производится без распоряжения плательщика (в бесспорном порядке). Отгрузив продукцию или выполнив определенную работу, поставщик выписывает на имя покупателя счет — платежное требование в двух экземплярах. Счета при реестре сдаются банку на инкассо. При этом в реестр могут

включаться, по усмотрению получателя средств, платежные требования и (или) инкассовые поручения. К инкассовым поручениям должны быть приложены исполнительные документы.

Первые экземпляры реестров остаются в банке-эмитенте, подшиваются в отдельную папку, используются в качестве журнала регистрации принятых на инкассо расчетных документов и хранятся в банке-эмитенте в соответствии с установленными сроками хранения документов, а вторые экземпляры — возвращаются предприятию с пометкой банка о принятии.

Банк, принявший на инкассо расчетные документы, берет на себя обязательство доставить их по назначению. Данное обязательство, а также порядок и сроки возмещения затрат по доставке расчетных документов отражаются в договоре банковского счета с клиентом.

2.5 Расчеты чеками

Чек представляет собой письменный приказ владельца счета в кредитном учреждении о выплате с этого счета обозначенной в чеке суммы чекодержателя или о ее перечислении на его счет. В условиях рыночной экономики чек является основным средством безналичных расчетов.

Распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю - чек, является ничем не обусловленным денежным обязательством и может быть именной, ордерным или на предъявителя.

В качестве плательщика по чеку может быть указан только банк, где чекодатель имеет средства, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков.

Указанную в чеке сумму плательщик выдает чекодержателю за счет средств, находящихся на счете чекодателя, либо за счет средств, депонированных им на отдельном чековом счете.

Покрытием чека в банке чекодателя могут быть:

- средства, депонированные чекодателем на отдельном счете;
- средства на соответствующем счете чекодателя, но не свыше суммы, гарантированной банком по согласованию с чекодателем при выдаче чеков.

Для получения чеков организация представляет в банк заявление в одном экземпляре (в двух экземплярах — для получения чеков, оплата которых гарантирована банком) за подписями лиц, которым предоставлено право подписывать документы для совершения операций по счету предприятия, и с оттиском его печати. В заявлении и талоне к нему предприятиями указывается номер счета, с которого будут оплачиваться чеки.

В целях обеспечения платежей по чекам с депонированием средств на отдельном счете вместе с заявлением о выдаче чеков представляется платежное поручение для депонирования

средств на отдельном лицевом счете чекодателя. На этот счет зачисляется сумма средств, депонируемая с соответствующего счета.

Чек имеет хождение только на территории Российской Федерации и должен содержать все обязательные реквизиты, установленные ГК РФ.

Банки перед выдачей чеков своим клиентам (юридическим и физическим лицам) обязаны заполнить чеки, указав на них:

- наименование банка и его местонахождение;
- условный номер банка, номер лицевого счета чекодателя;
- наименование чекодателя - юридического лица;
- номер его счета;
- предельный размер суммы, на которую может быть выписан чек.

Сумма лимита чека указывается цифрами и прописью, заверяется печатью и подписями должностных лиц банка.

Вместе с чеками банк обязан выдать идентификационную (чековую) карточку. Чековая карточка выдается в одном экземпляре вместе с чеками независимо от их количества и идентифицирует чекодателя по каждому выданному им чеку.

Чек также может содержать дополнительные реквизиты, определяемые спецификой банковской деятельности и налоговым законодательством. Форма чека определяется кредитной организацией самостоятельно.

Расчеты посредством чеков осуществляются за отгруженную продукцию, товары, выполненные работы и оказанные услуги как физическими, так и юридическими лицами. Не допускаются расчеты чеками между физическими лицами.

Расчеты чеками очень удобны в тех случаях, когда покупатель не хочет платить деньги до того, как получит товар, а поставщик не желает передать товар до получения гарантий платежа.

Схема расчетов чеками показана на рисунке 10.

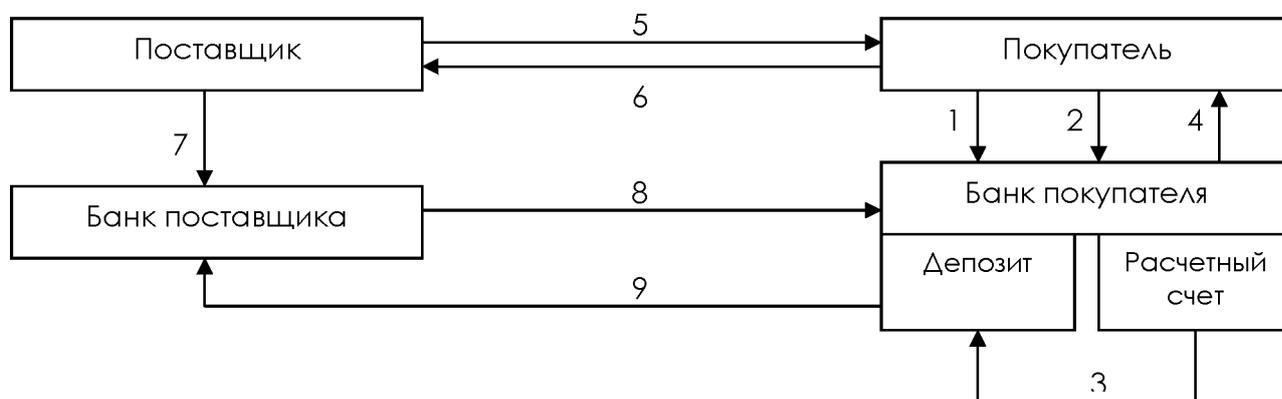


Рисунок 10 – Товарно-денежные потоки при расчетах чеками:

1 – заявление на получение чековой книжки; 2 – платежное поручение для депонирования средств; 3 – депонированные средства; 4 – выдача чековой книжки; 5 – отгрузка ТМЦ; 6 – выдача чека; 7 – реестр чеков для оплаты; 8 – требование на оплату; 9 – перечисление средств.

2.6 Кассовые операции

Денежные расчеты российских предприятий по своим обязательствам должны производиться в безналичной форме. Свободные денежные средства предприятия обязаны хранить на счетах в банках. Вместе с тем платежи по некоторым хозяйственным операциям могут производиться наличными деньгами - выплата заработной платы, пособий, средств на командировочные расходы и др.

Движение наличных денег на предприятии должно осуществляться обязательно через кассу. Однако при временном отсутствии у предприятия кассы разрешено выдавать по согласованию с

обслуживающим банком кассирам этих предприятий или лицам, их заменяющим, чеки на получение наличных денег непосредственно из кассы банка.

Согласно установленному порядку наличные деньги хранятся в кассах предприятий только в пределах лимитов, установленных обслуживающими банками по согласованию с руководителями предприятий. При необходимости лимиты ежедневных остатков денег в кассах могут быть пересмотрены. Сверх установленных лимитов предприятия могут хранить в кассах наличные денежные средства только для оплаты труда, выплаты пособий по социальному страхованию и стипендий не свыше трех рабочих дней (для предприятий, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, — до пяти дней), включая день получения денег в банке.

Всю денежную наличность сверх установленных лимитов остатка наличных денег в кассе предприятия обязаны сдавать в банк в порядке и сроки, согласованные с обслуживающими банками. Наличные деньги могут быть сданы в кассы банков, инкассаторам и в объединенные кассы при предприятиях для последующей сдачи в банк, а также предприятиям связи для перечисления на счета в банках в соответствии с заключенными договорами. При этом представитель предприятия, сдающего наличность в банк, оформляет документ, называющийся «Объявление на взнос наличными». Получение предприятием наличных денег в банке сопровождается списанием их суммы с расчетного счета на основании оформленного предприятием денежного чека. Хранить в кассе наличные деньги и ценности, не принадлежащие данному предприятию, запрещено.

Прием наличных денег в кассу предприятий производится по приходным кассовым ордерам, подписанным главным бухгалтером, или письменным распоряжением уполномоченного на это руководителем предприятия лицом. О приеме денег сдающему их лицу выдается квитанция к приходному кассовому ордеру. Одновременно при приеме денежных билетов и монет в качестве платежей кассиры предприятий обязаны руководствоваться установленными Центральным банком признаками и правилами определения платежеспособности наличных денежных знаков.

Выдача наличных денег из касс предприятий производится на основании расходных кассовых ордеров или надлежаще оформленных других документов (платежных и расчетно-платежных ведомостей, заявления на выдачу наличных денег, счетов и др.) с наложением на эти документы штампа с реквизитами расходного кассового ордера.

Документы на выдачу денег подписываются руководителем, главным бухгалтером предприятия или уполномоченными на это лицами. Выдачу денег кассир производит только лицу, указанному в кассовом ордере, платежной ведомости или по доверенности. Не выданные

наличные денежные средства депонируются, сдаются в банк, а на их сумму составляется общий расходный кассовый ордер.

При смене кассиров, а также в сроки, установленные руководителем предприятия, производится внезапная ревизия кассы. Остаток денежной наличности в кассе сверяется с данными учета по кассовой книге. Ревизия производится комиссией, назначенной руководителем предприятия. По результатам ревизии составляется акт, и котором указываются, если обнаружены недостача или излишек ценностей в кассе, их сумма и обстоятельства возникновения. Ревизия кассы и проверка соблюдения кассовой дисциплины могут быть проведены и учредителями, вышестоящей организацией, аудиторами. Нарушители кассовой дисциплины привлекаются к ответственности. Таким образом, кассовые операции на коммерческих предприятиях до сих пор подвергаются со стороны государства строгой регламентации.

Тема 8. Банкротство предприятий

1. Основные положения о банкротстве
2. Наблюдение за должником
3. Внешнее управление
4. Конкурсное производство
5. Мировое соглашение
6. Анализ степени платежеспособности предприятия и меры по предотвращению банкротства

Вопрос 1. Основные положения о банкротстве

Основные положения, связанные с несостоятельностью, банкротством предприятий, определены Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г., № 6-ФЗ.

Под *несостоятельностью (банкротством)* понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность *должника* в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате платежей. Предприятие считается не способным удовлетворить требования кредиторов, если его обязательства или обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Арбитражный суд возбуждает дело о банкротстве, если требования к должнику в совокупности составляют не менее 500 минимальных размеров оплаты труда.

Гражданским кодексом РФ (ст. 65) предусмотрено, что предприятие (кроме казенного) может быть объявлено банкротом по решению суда или по собственному совместно с кредиторами решению. В любом случае оно должно быть ликвидировано либо принудительно, либо добровольно.

Следует учитывать, что банкротство, кроме реального, может быть фиктивным или преднамеренным.

Фиктивное банкротство представляет собой тот случай, когда у должника при подаче заявления в арбитражный суд имеется возможность удовлетворить требования кредиторов в полном объеме. Это делается, как правило, с целью получения от кредиторов отсрочки (рассрочки) платежей или скидки с долгов. Должник, подавший такое заявление, несет перед кредиторами ответственность за ущерб, причиненный подачей такого заявления.

Преднамеренное банкротство возникает по вине учредителей (участников) должника и иных лиц, в том числе руководителя, которые имеют право давать обязательные для должника указания либо имеют возможность иным образом определять его действия. Такое происходит обычно в том случае, когда руководитель или собственник в личных или в чьих-либо интересах умышленно делает предприятие неплатежеспособным. В этой ситуации на собственников и иных лиц при недостаточности имущества должника может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Денежное обязательство — это обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и по иным основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации.

В состав денежных обязательств включаются:

- задолженность за переданные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- сумма займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником.

Не включаются обязательства:

- перед гражданами за причинение вреда жизни и здоровью;
- по выплате авторского вознаграждения;
- перед учредителями (участниками) должника, вытекающие из такого участия;
- неустойки (штрафы, пени) за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежного обязательства; они также не учитываются при определении размера обязательных платежей.

Обязательные платежи — это налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в законодательно установленном порядке. Состав и размер обязательств и обязанностей по обязательным платежам определяются на момент подачи заявления в арбитражный суд в признании должника банкротом. Размер денежных обязательств должен быть подтвержден решением суда или документами, свидетельствующими о признании должником этих требований. Приостановление исполнения должником денежных обязательств и уплаты обязательных платежей называется **мораторием**.

Процедура банкротства включает следующие понятия:

досудебная санация — меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые собственником, учредителями, кредиторами и иными лицами в целях предупреждения банкротства;

мировое соглашение — процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и (или) рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов;

наблюдение — процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника. Наблюдение прекращается с момента признания арбитражным судом должника банкротом и открытия конкурсного производства, введения внешнего управления, утверждения мирового соглашения;

внешнее управление (судебная санкция) — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему;

конкурсное производство — процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;

конкурсная масса — все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в его ходе.

В процедуре банкротства участвуют среди прочих лиц:

арбитражный управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных полномочий;

временный управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом для наблюдения, осуществления мер по обеспечению сохранности имущества должника и иных полномочий;

внешний управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения внешнего управления и осуществления иных полномочий;

конкурсный управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения конкурсного производства и осуществления иных полномочий;

заинтересованные лица — юридическое лицо, которое является материнским или дочерним по отношению к должнику; руководитель, лица, входящие в совет директоров (наблюдательный совет), коллегиальный исполнительный орган, главный бухгалтер (бухгалтер должника), в том числе и освобожденный от своих обязанностей в течение одного года до момента возбуждения производства по делу о банкротстве; родственники указанных выше лиц.

Арбитражным управляющим может быть назначено арбитражным судом физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, обладающее специальными знаниями и действующее на основании лицензии арбитражного управляющего, выдаваемой государственным органом по делам о банкротстве. Такое лицо обязано зарегистрироваться как минимум в одном арбитражном суде и известить об этом

государственный орган, не являющийся заинтересованным лицом в отношении должника и кредиторов.

Арбитражным управляющим не могут быть назначены: лица, осуществлявшие ранее управление делами должника (если прошло менее трех лет с момента их отстранения); лица, в отношении которых имеются ограничения на осуществление деятельности по управлению делами и имуществом других лиц (дисквалифицированные лица); лица, имеющие судимость.

Арбитражный управляющий имеет право: созывать собрание и комитет кредиторов; обращаться в арбитражный суд; получать вознаграждение; привлекать для осуществления своих полномочий иных лиц на договорной основе; подавать в арбитражный суд заявление о досрочном прекращении своих обязанностей.

Арбитражный управляющий обязан: принимать меры по защите имущества должника; анализировать финансовое состояние должника; анализировать финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность должника, его положение на товарных рынках; рассматривать заявленные требования кредиторов; осуществлять иные функции.

Неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на арбитражного управляющего обязанностей может повлечь за собой отзыв его лицензии, отстранение арбитражным судом арбитражного управляющего от исполнения им своих обязанностей, возмещение причиненных убытков по требованию должника и его кредиторов.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают:

- при неисполнении денежных обязательств — должник, кредитор и прокурор;
- при неисполнении обязанности по уплате обязательных платежей — должник, прокурор, налоговые и иные уполномоченные органы.

Руководитель должника обязан обратиться в арбитражный суд не позднее одного месяца с момента возникновения соответствующих обстоятельств в следующих случаях:

- когда удовлетворение требований одного или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения денежных обязательств должника в полном объеме перед другими кредиторами;
- когда уполномоченным органом должника принято решение об обращении в арбитражный суд;
- если при проведении ликвидации предприятия установлена невозможность удовлетворения требований кредиторов в полном объеме; в этом случае руководитель должника подает совместное с ликвидационной комиссией заявление.

При неподаче должником заявления в арбитражный суд в установленных случаях ив срок могут быть применены следующие санкции:

- возникнет субсидиарная ответственность руководителя должника и членов ликвидационной комиссии по обязательствам должника перед кредиторами, появившимся после истечения срока, установленного для подачи заявления;

- руководитель должника и члены ликвидационной комиссии могут быть лишены права занимать руководящие должности и (или) осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическими лицами (дисквалифицированы на определенный срок);

- руководитель должника может быть привлечен к уголовной ответственности.

Кредиторами по денежным обязательствам могут быть российские и иностранные физические и юридические лица, а также Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования в лице уполномоченных на то органов государственной власти и местного самоуправления.

Правом на Подачу заявления в арбитражный суд о признании должника банкротом обладают конкурсные кредиторы, интересы которых представляют собрание кредиторов и комитет кредиторов. К **конкурсным кредиторам**, в отличие от кредиторов по денежным обязательствам, относятся граждане, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, а также учредители (участники) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия. Они также осуществляют все действия в отношении должника. Поэтому с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом кредиторы не имеют права обращаться к должнику в целях удовлетворения своих индивидуальных требований. Объясняется это тем, что удовлетворение требований отдельных кредиторов, называемое недобросовестным, наносит ущерб интересам остальных кредиторов.

Собрание кредиторов, в котором с Правом .голоса участвуют конкурсные кредиторы, в части требований по обязательным платежам — налоговые и иные уполномоченные органы, а также представитель работников должника — созывается по инициативе либо одной трети от числа конкурсных кредиторов, либо требования которых составляют не менее одной трети от общей суммы требований, внесенных в реестр требований кредиторов. Собрание созывается в двухнедельный срок и проводится, как правило, по месту нахождения должника.

Голоса кредиторов распределяются пропорционально сумме их требований к должнику на дату проведения собрания.

В арбитражный суд может быть подано заявление или одним кредитором, или объединением кредиторов. В последнем случае его подписывают все объединившиеся кредиторы. Заявление от имени Российской Федерации, ее субъекта или муниципального образования подается уполномоченным на то органом государственной власти или местного самоуправления. К заявлению налогового или иного уполномоченного органа должны быть приложены доказательства принятия мер к получению задолженности по обязательным платежам.

Прокурор вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом в следующих случаях:

- когда им обнаружены признаки преднамеренного банкротства;
- когда у должника имеется задолженность по обязательным платежам;
- в интересах кредитора по денежным обязательствам Российской Федерации, ее субъекта, муниципального образования;
- в иных случаях.

Должник в пятидневный срок со дня получения определения о принятии заявления кредитора арбитражным судом обязан:

- направить отзыв на такое заявление в арбитражный суд, заявителю и иным лицам, участвующим в деле о банкротстве;
- уведомить всех кредиторов, не указанных в заявлении, о возбуждении его дела о банкротстве.

Арбитражный суд осуществляет подготовку дела о банкротстве к судебному разбирательству, в процессе которой для определения финансового состояния должника он вправе назначить экспертизу.

Предельный срок рассмотрения дела о банкротстве — не более трех месяцев со дня поступления заявления, с возможностью его продления на срок не более двух месяцев.

По результатам рассмотрения дела о банкротстве арбитражный суд принимает один из следующих актов: решение о признании должника банкротом; решение об отказе в признании должника банкротом; определение о введении внешнего управления; определение о прекращении производства по делу о банкротстве.

Вопрос 2. Наблюдение за должником

В настоящее время стала применяться новая для российской практики процедура — *наблюдение за должником*. Оно вводится арбитражным судом в отношении должника с

момента принятия заявления. Цель этой процедуры — с одной стороны, обеспечение сохранности имущества должника, а с другой — принять решение в отношении должника. Именно поэтому с момента вынесения арбитражным судом определения о принятии заявления имущественные требования к должнику могут быть предъявлены только с учетом сложившейся ситуации. Ранее начатые дела, связанные с предъявленными требованиями к должнику, по ходатайству кредитора приостанавливаются; кроме того, приостанавливается реализация исполнительных документов по имущественным взысканиям, за исключением исполнительных документов судов о взыскании задолженности по заработной плате, выплате вознаграждений по авторским договорам, алиментов, а также о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, и морального вреда; запрещается удовлетворение требований участника должника — юридического лица — о выделе доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом из состава его участников.

При введении наблюдения арбитражный суд принимает решение о назначении временного управляющего. При этом руководитель и администрация должника продолжают осуществлять свои полномочия с ограничениями. С согласия временного управляющего они могут совершать сделки, связанные: с передачей недвижимого имущества в аренду, залог, с внесением его в качестве вклада в уставный капитал других предприятий и организаций; с распоряжением иным имуществом, балансовая стоимость которого составляет более 10% стоимости активов должника; с получением и выдачей кредитов и займов, поручительств и гарантий, уступкой прав требований, переводом долга; с учреждением доверительного управления имуществом должника.

Руководитель и администрация должника не имеют права принимать решения о реорганизации и ликвидации должника; создании филиалов и представительств; выплате дивидендов; размещении облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг; выходе из состава участников должника — юридического лица; приобретении у акционеров ранее выпущенных акций.

Арбитражный суд вправе отстранить руководителя должника от должности и возложить исполнение обязанностей руководителя на временного управляющего в случае, если не принимаются необходимые меры по обеспечению сохранности имущества должника, чинятся препятствия временному управляющему при исполнении его обязанностей, выявлены иные нарушения требований законодательства.

Это может быть сделано по ходатайству лица, участвующего в деле о банкротстве, или временного управляющего.

Права и обязанности временного управляющего для наглядности можно представить в виде таблицы (таблица 8).

Таблица 8 - Права и обязанности временного управляющего

Назначается	Арбитражным судом при введении наблюдения с целью обеспечения сохранности имущества должника и при подготовке решения в его отношении.
Действует	До одного из следующих решений в его отношении: введения внешнего управления; признания должника банкротом, открытия конкурсного производства и назначения конкурсного управляющего; отказа в признании должника банкротом; утверждения мирового соглашения.
Права	Предъявляет в арбитражный суд от своего имени требования о признании недействительными сделок, заключенных или исполненных должником с нарушением требований; обращается в арбитражный суд с ходатайством о принятии дополнительных мер по обеспечению сохранности имущества должника, отмене таких мер, а также об отстранении руководителя должника от должности; получает любую информацию и документы, касающиеся деятельности должника; осуществляет иные полномочия.
Обязанности	Принимает меры по обеспечению сохранности имущества должника; проводит анализ финансового состояния должника; определяет наличие признаков фиктивного или преднамеренного банкротства; устанавливает кредиторов должника и определяет размеры их требований; уведомляет кредиторов о возбуждении дела о банкротстве; созывает первое собрание кредиторов.

Целями анализа финансового состояния должника является определение достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждений арбитражным управляющим, а также возможности восстановления платежеспособности должника.

Одной из обязанностей временного управляющего является определение даты и проведение первого собрания кредиторов, которые должны быть им извещены. Кредиторы в месячный срок с момента получения уведомления временного управляющего о принятии арбитражным судом заявления должны направить в арбитражный суд и должнику свои требования. Требования, признанные установленными, в сопровождении необходимых документов направляются временному управляющему.

Первое собрание кредиторов должно состояться в срок не позднее 10 дней до даты заседания арбитражного суда. В нем принимают участие без права голоса временный управляющий, руководитель должника и представитель работников должника. Первое собрание кредиторов может принять следующие решения: об обращении в арбитражный суд с ходатайством; о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства; о введении внешнего управления, которое должно содержать предлагаемый срок и кандидатуру внешнего управляющего; о количественном составе комитета кредиторов и избрании его членов; решить другие вопросы.

Арбитражный суд на основании постановления первого собрания кредиторов принимает соответствующее решение: о признании должника банкротом; о введении внешнего управления; об утверждении мирового соглашения. С этого момента наблюдение прекращается. Временный управляющий исполняет свои обязанности до назначения внешнего управляющего или конкурсного управляющего.

Вопрос 3. Внешнее управление

Внешнее управление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов на срок не более 12 месяцев, который может быть продлен не более чем на 6 месяцев.

Целью внешнего управления является восстановление платежеспособности должника с передачей полномочий по управлению внешнему управляющему. Поэтому с момента введения внешнего управления руководитель должника отстраняется от должности, а управление его делами возлагается на внешнего управляющего; прекращаются полномочия Органов управления должника и собственника имущества должника — унитарного предприятия; органы управления должника в течение трех дней с момента назначения внешнего управляющего обязаны обеспечить передачу бухгалтерской, и другой Документации, печати и штампов, материальных и иных ценностей внешнему управляющему; снимаются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов; вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам должника.

Мораторий на удовлетворение требований кредиторов распространяется на денежные обязательства и обязательные платежи, сроки исполнения, которых наступили до введения внешнего управления.

Мораторий включает следующие положения:

- не допускается взыскание по исполнительным документам;

- приостанавливается исполнение ранее вступивших в законную силу исполнительных документов, по имущественным взысканиям, кроме исполнительных документов о взыскании задолженности по заработной плате, выплате вознаграждений по авторским договорам, алиментов, а также о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, и морального вреда;

- не начисляются, неустойки (штрафы, пени) и иные финансовые санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение, денежных обязательств и обязательных платежей, а также подлежащие уплате проценты.

Это не, распространяется на требования, наступившие после введения внешнего управления. Права и обязанности внешнего управляющего представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Права и обязанности внешнего управляющего

Назначается	Арбитражным судом при введении внешнего управления на срок до 12 месяцев (с продлением не более чем на 6 месяцев) с целью восстановления платежеспособности должника.
Действует	До момента назначения нового руководителя должника или конкурсного управляющего.
Права	Самостоятельно распоряжается имуществом должника; заключает от имени должника мировое соглашение; заявляет отказ от исполнения договоров должника.
Обязанности	Принимает в ведение имущество должника и проводит его инвентаризацию; открывает специальные счета для ведения внешнего управления и расчета с кредиторами; разрабатывает и представляет на утверждение собрания кредиторов план внешнего управления; ведет бухгалтерский и другой учет и отчетность; заявляет возражения по требованиям кредиторов к должнику; принимает меры по взысканию задолженности перед должником; рассматривает требования кредиторов; ведет реестр требований кредиторов; представляет собранию кредиторов отчет по итогам реализации плана внешнего управления; осуществляет иные полномочия.

Внешний управляющий обязан рассмотреть все требования кредиторов и уведомить их о результатах в течение месяца с момента предъявления требований. Он вправе самостоятельно распоряжаться имуществом должника, а в отношении крупных сделок и сделок, в которых заинтересованы внешний управляющий или конкурсный кредитор, — с согласия комитета или собрания кредиторов. С их согласия могут быть приняты решения об увеличении расходов должника на потребление, в том числе на оплату труда работников.

Обязанностью внешнего управляющего является разработка в течение месяца после назначения *плана внешнего управления* и представление его на утверждение собрания кредиторов. Целью плана является разработка в определенный срок мер по восстановлению платежеспособности должника, связанных с ликвидацией признаков банкротства, т.е. ликвидация исполненных в срок более трех месяцев обязательств и обязанностей. Утвержденный собранием кредиторов план внешнего управления и протокол собрания кредиторов представляются в арбитражный суд внешним управляющим в течение пяти дней после проведения собрания.

В план внешнего управления могут быть включены следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- реперофилирование производства;
- закрытие нерентабельного производства; получение дебиторской задолженности; продажа части имущества Должника; уступка прав должника;
- исполнение обязательств должника собственником его имущества или третьими лицами;
- продажа предприятия должника;
- другие способы.

Следует отметить, что продажа предприятия должника имеет некоторые особенности. Так, продажа предприятия производится, как правило, на аукционе и реже — на конкурсе. При продаже предприятия отчуждаются все виды его имущества. В то же время денежные обязательства и обязательные платежи должника на дату принятия должником заявления не включаются в состав предприятия. Все трудовые договоры сохраняют силу, права и обязанности работодателя переходят к покупателю. Сумма, вырученная от продажи предприятия, включается в состав имущества должника. Если за счет вырученной суммы удовлетворяются все требования кредиторов, производство по делу о банкротстве прекращается арбитражным судом по заявлению внешнего управляющего. При недостаточности средств внешний управляющий предлагает кредиторам заключить мировое соглашение. При невозможности его достижения арбитражный суд объявляет должника банкротом и открывает конкурсное производство. Расчеты с кредиторами в этом случае, кроме кредиторов первой и второй очереди, недопустимы.

Продажа части имущества должника, производится аналогичным образом.

Уступка прав требований должника осуществляется внешним управляющим на открытых торгах с согласия комитета или собрания кредиторов.

Третьи лица могут исполнить обязательства должника при условии единовременного погашения требований всех конкурсных кредиторов в соответствии с реестром. Аналогично погашаются обязательства собственников имущества должника — унитарного предприятия.

Внешнее управление завершается отчетом внешнего управляющего, выносимым им на собрание кредиторов не позднее, чем за 15 дней до окончания срока. В отчете он должен предложить одну из следующих мер: о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника; о заключении мирового соглашения; о продлении установленного срока внешнего управления; о прекращении внешнего управления и об обращении в арбитражный суд с ходатайством, о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства.

Утверждение собранием кредиторов, а в дальнейшем и арбитражным судом отчета внешнего управляющего является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве. В том случае, когда по ходатайству собрания кредиторов арбитражный суд устанавливает срок окончания расчетов с кредиторами (до 6 месяцев), дело о банкротстве прекращается после окончания расчетов с кредиторами. Если в установленный срок расчеты не сделаны, арбитражный суд объявляет должника банкротом.

Расчеты с кредиторами производятся внешними управляющими в соответствии с реестром требований кредиторов, начиная со дня утверждения отчета внешнего управляющего арбитражным судом.

После окончания внешнего управления полномочия внешнего управляющего прекращаются с момента назначения или нового руководителя должника, или конкурсного управляющего.

Вопрос 4. Конкурсное производство

Конкурсное производство открывается после принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом. Его цель заключается в соразмерном удовлетворении требований кредиторов и ликвидация предприятия. Открывается оно на срок до одного года с возможностью продления еще на шесть месяцев, а иногда и более.

После открытия конкурсного производства сроки исполнения всех денежных обязательств должника, а также отсроченных обязательных платежей должника считаются наступившими; прекращается начисление неустоек (штрафов, пени), процентов и Иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника; отменяются конфиденциальный характер И коммерческая тайна в отношении сведений о финансовом

состоянии должника; снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и Иные ограничения по распоряжению им; все требования к должнику могут быть предъявлены только в рамках конкурсного производства и др.

В данной ситуации арбитражный суд может назначить одного или нескольких **конкурсных управляющих** и распределить между ними обязанности. К ним переходят полномочия по управлению делами должника, в том числе по распоряжению его имуществом. Права и обязанности конкурсного управляющего отражены в таблице 10.

Все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в его ходе, составляет **конкурсную массу**. Социально-культурные объекты, жизненно необходимые для региона, подлежат передаче соответствующим муниципальным органам местного самоуправления,

У должника должен быть оставлен только один счет в банке, а остальные подлежат закрытию.

Таблица 10 - Права и обязанности конкурсного управляющего

Назначается	Арбитражным судом после принятия им решения о признании должника банкротом с целью соразмерного удовлетворения требований кредиторов.
Действует	До вынесения определения арбитражного суда о завершении конкурсного производства и ликвидации должника или об утверждении мирового соглашения.
Права и обязанности	Принимает и ведет имущество должника, проводит его инвентаризацию и оценку, принимает меры по обеспечению его сохранности; анализирует финансовое состояние должника; предъявляет к третьим лицам, имеющим задолженность перед должником, требования о ее взыскании; уведомляет работников должника о предстоящем увольнении; заявляет возражения по предъявленным к должнику требованиям кредиторов; заявляет отказ от исполнения договоров должника; принимает меры, направленные на поиск, выявление и возврат имущества должника, находящегося у третьих лиц; принимает иные меры.

После инвентаризации и оценки имущества должника конкурсный управляющий приступает к его продаже, как правило, на открытых торгах на условиях, одобренных собранием или комитетом, кредиторов.

Не проданное на первых торгах имущество продается на повторных или без торгов. Имущество, которое не удалось продать, и остающееся после погашения требований кредиторов, принимается на баланс муниципальных округов.

Конкурсный управляющий не реже одного раза в месяц представляет комитету или собранию кредиторов отчет о своей деятельности, информацию о финансовом состоянии должника, его имущества и другое. После завершения расчетов с кредиторами конкурсный управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о результатах проведения конкурсного производства, к которому прилагаются: документы, подтверждающие продажу имущества должника; реестр требований кредиторов с указанием размера погашенных требований кредиторов; документы, подтверждающие погашение требований кредиторов.

Арбитражный суд после рассмотрения отчета конкурсного управляющего выносит определение о завершении конкурсного производства, что является основанием для внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений о ликвидации должника. С этого момента полномочия конкурсного управляющего прекращаются, конкурсное производство считается завершенным, а должник — ликвидированным.

Очередность удовлетворения требований кредиторов определяется ст. 64 Гражданского кодекса РФ. В Законе «О несостоятельности (банкротстве)» дан более развернутый вариант этого положения.

До удовлетворения требований кредиторов, т.е. вне очереди, покрываются следующие расходы:

- судебные;
- выплаты вознаграждения арбитражным управляющим;
- текущие коммунальные и эксплуатационные платежи должника;
- требования кредиторов по обязательствам должника, возникшим в ходе наблюдения, внешнего управления и конкурсного производства.

Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

- первая очередь* – требования граждан за причинение вреда жизни или здоровью;
- вторая очередь* — расчеты по выплатам выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору или контракту, и по выплате вознаграждений по авторским договорам;
- третья очередь* — выплаты по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника;
- четвертая очередь* — требования по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды;
- пятая очередь* — расчеты с другими кредиторами.

Размер требований первой очереди определяется путем капитализации соответствующих платежей на момент принятия решения о банкротстве, подлежащих выплате гражданину до

достижения им возраста 70 лет, но не менее чем за десять лет. При согласии гражданина его право требования к должнику в сумме капитализированных повременных платежей переходит к Российской Федерации.

Требования по выплате выходных пособий и оплате труда по трудовому договору определяются с учетом непогашенной задолженности на момент принятия арбитражным судом заявления о банкротстве. Она включается в общую сумму задолженности должника перед кредиторами второй очереди.

Размер требований третьей очереди определяется задолженностью должника по обязательствам в части, обеспеченной залогом. Тем более, что задолженность в части, не обеспеченной залогом имущества должника, учитывается в составе требований пятой очереди.

Требования четвертой очереди (по обязательным платежам) включают задолженность (недоимки), образовавшуюся на момент принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом. Суммы штрафов, пени и иных финансовых санкций удовлетворяются в пятую очередь, после погашения задолженности и причитающихся процентов.

Вопрос 5. Мирное соглашение

На любой стадии рассмотрения дела арбитражным судом должник и кредиторы могут заключить *мировое соглашение*. Решение об этом принимается собранием кредиторов большинством голосов от числа конкурсных кредиторов и при условии, если за него проголосовали все кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника. Решение со стороны должника принимается или руководителем должника, или внешним, или конкурсным управляющим.

В мировом соглашении могут участвовать третьи лица, принимающие на себя права и обязанности, предусмотренные этим соглашением.

Обязательным условием мирового соглашения является то, что оно может быть заключено после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди.

Мировое соглашение может содержать следующие условия:

- об отсрочке или рассрочке исполнения обязательств должника;
- об уступке прав требований должника;
- об исполнении прав требований должника;

- об исполнении обязательств должника третьими лицами;
- о скидке с долга;
- об обмене требований на акции;
- об удовлетворении требований кредиторов иными способами.

Мировое соглашение вместе с заявлением должника, внешнего или конкурсного управляющего о его утверждении и некоторыми другими документами представляется в арбитражный суд.

Утверждение мирового соглашения арбитражным судом означает:

- на стадии наблюдения или внешнего управления — прекращение производства по делу о банкротстве и снятие моратория на удовлетворение требований кредиторов;
- на стадии конкурсного производства — решение суда о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства не подлежит исполнению;
- прекращение полномочий внешнего, конкурсного управляющих;
- руководитель должника, внешний или конкурсный управляющий приступают к погашению задолженности перед кредиторами.

По заявлению должника, кредитора или прокурора мировое соглашение может быть признано арбитражным судом недействительным, если:

- им предусмотрены преимущества для отдельных кредиторов или ущемление их прав и законных требований;
- исполнение его может привести должника к банкротству;
- имеются иные основания.

Арбитражный суд может расторгнуть мировое соглашение при неисполнении должником его условий в отношении не менее одной трети требований кредиторов.

Статистические данные о банкротствах в Российской Федерации приведены в таблице 11.

Законом «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрены особенности банкротства отдельных категорий должников:

- юридических лиц — градообразующих, сельскохозяйственных, кредитных, страховых организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- физических лиц — индивидуальных предпринимателей, крестьянского (фермерского) хозяйства;
- упрощенные процедуры банкротства в отношении ликвидируемого и отсутствующего должника;
- добровольное объявление о банкротстве должника;

Таблица 11 - Сведения о рассмотрении арбитражными судами дел о банкротстве

	Количество дел	Удельный вес (в %)
В 1999 г.*		
1. Подано заявлений о банкротстве, в том числе:	НД**	100
налоговыми органами	—	38
кредиторами	—	23
2. Введена процедура внешнего управления, в том числе:	1183	100
восстановлена платежеспособность должников	66	2,4
3. Принято решений о признании должников банкротами и открытии конкурсного производства, в том числе:	8299	100
в отношении государственных и муниципальных предприятий	442	5,3
На 1 января 2000 г.*		
1. Находилось в производстве дел о банкротстве, в том числе на стадии:	15 145	100
наблюдения	1681	11,1
внешнего управления	1923	12,7
конкурсного производства	11 541	72,1
На 1 марта 2000 г.***		
1. Рассмотрение заявлений о банкротстве Подано заявлений о банкротстве в 2000 г., в том числе:	1099	100
должником	158	14,4
коммерческими кредиторами	225	20,5
кредиторами по обязательным платежам, из них:	696	63,3
налоговыми органами	431	39,2
пенсионным Фондом	116	10,6
прокурором	20	1,8
2. Категории должников (особых) Находится в производстве дел, в том числе по категориям:	6064	100
градообразующие	120	2
сельскохозяйственные	660	10,0
кредитные	412	6,8
страховые	32	0,5
индивидуальные предприниматели	112	1,8
крестьянские (Фермерские) хозяйства	53	0,9
ликвидируемые должники	960	15,8
отсутствующие должники	3696	60,9

* Экономика и жизнь, № 16, апрель 2000 г.

** Нет данных,

*** Экономика и жизнь, № 18, май 2000 г.

- организаций, осуществляющих незаконную деятельность по привлечению денежных средств, граждан.

Вопрос 6. Анализ степени платежеспособности предприятия и меры по предотвращению банкротства

Меры по предотвращению банкротства предприятия связаны с эффективным управлением его финансами и производством, правильным определением стратегических целей и тактики их реализации.

Санация, как досудебная, так и судебная, представляет собой меры по восстановлению платежеспособности предприятия.

Этот процесс в определенной мере связан с реформированием предприятий, под которым понимается их реструктуризация в процессе перехода на принятые в рыночной экономике принципы функционирования при государственной поддержке и стимулировании. Это предполагает улучшение управления, повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышение производительности труда, снижение издержек производства, улучшение финансово-экономических результатов деятельности. Таким образом, успех реформирования предприятия будет определяться следующими факторами: эффективностью создаваемых государством условий и стимулов деятельности предприятий; устранением кризисных явлений в экономике; эффективностью принимаемых предприятием мер по внедрению и использованию рыночных механизмов и инструментов.

Целями антикризисной стратегии предприятий должны быть:

- обеспечение ликвидности и платежеспособности. На основе оптимального сочетания собственных и заемных источников средств;
- получение прибыли и соответствующего уровня рентабельности достаточного для удовлетворения всех потребностей для основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Для этого государство должно:

- разработать систему экономических и финансовых показателей на всех уровнях, а также оказать поддержку базовым отраслям экономики;
- создать условия, обеспечивающие возможность для предприятий зарабатывать практически отсутствующие у них собственные оборотные средства;
- принять экономические меры, расширяющие возможности предприятий по использованию заемных средств; в этих целях необходимо снизить учетную ставку Банка России до мирового уровня, ввести государственную гарантию по некоторым кредитам для отдельных предприятий;
- принять самые энергичные меры по резкому сокращению неплатежей и в этой связи неэффективных форм расчетов (предоплата, бартер, наличные деньги), по внедрению таких рыночных инструментов, как коммерческий кредит, вексель, чек;
- изменить налоговую политику, направив ее на стимулирование производства и инвестиций;

- направить таможенную политику на защиту национальных производителей конкурентоспособных товаров.

Система управления финансами предприятия определяется стратегическими целями и тактическими задачами его деятельности. Основой этой системы должен быть финансовый анализ, по итогам которого предприятие имеет возможность делать регулярную оценку своего финансового состояния. Главные направления анализа следующие:

- оценка состояния имущества предприятия и источников его формирования, а также показателей структуры капитала;
- оценка состояния оборотных средств, определение их достаточности и на этой основе типа финансового состояния;
- выявление тенденций, связанных с оборачиваемостью средств предприятий;
- определение степени ликвидности и платежеспособности предприятия;
- выявление тенденций рентабельности на основе системы показателей.

Главное в стратегии предотвращения банкротства предприятия, в решении проблем ликвидности и платежеспособности заключается в профессиональном управлении оборотными средствами. С одной стороны, это предполагает оптимизацию источников оборотных средств на основе выработанной стратегии, а с другой — размещение этих средств между материальными активами, а также в сфере производства и сфере обращения. Большую роль здесь играет правильно выбранная кредитная политика, связанная с использованием кредита в качестве финансового рычага. В то же время при существующей учетной ставке это практически невозможно.

Частью управления оборотными средствами является управление дебиторской и кредиторской задолженностями. Важнейшим механизмом такого управления является активное использование товарных векселей, что не всегда возможно в современных условиях.

Одной из целей финансовой стратегии предприятий является получение прибыли и обеспечение рентабельности. В основе этого лежит анализ и управление взаимосвязью «затраты — выручка — прибыль», что предполагает широкое внедрение на предприятии управленческого учета.

Существуют два основных метода включения затрат в себестоимость продукции: калькуляционный и маржинальный. Второй — нетрадиционный — метод отличается от первого тем, что затраты делятся на переменные и постоянные в зависимости от их изменчивости по отношению к изменению объема производства. Кроме того, по нему определяется неполная себестоимость единицы продукции только на основе переменных

затрат. Все это расширяет аналитические возможности предприятия и дает более реальное представление о выгодности отдельных видов выпускаемой продукции. Маржинальный метод дает возможность использовать так называемый *операционный рычаг*, т.е. отношение маржинального дохода к прибыли от реализации. Значительное внимание в деятельности финансовой службы предприятия должно уделяться управлению денежными потоками. Здесь необходимо достаточно точно определить все притоки и оттоки денежных средств в основной, инвестиционной и финансовой деятельности и проанализировать причины их увеличения и уменьшения. Одним из важнейших факторов в этой области является фактор времени, оказывающий непосредственное влияние на финансовый результат.

Кроме перечисленных выше направлений финансовой стратегии, предприятия должны уделять серьезное внимание амортизационной, инвестиционной, дивидендной политике, политике на рынке ценных бумаг и другим направлениям деятельности.

Основные мероприятия по санации неплатежеспособных предприятий при определенной финансовой поддержке таковы:

- внедрение новых форм и методов управления;
- конверсия, диверсификация, переход на выпуск новой продукции, повышение ее качества;
- повышение эффективности маркетинга;
- снижение производственных затрат;
- сокращение дебиторско-кредиторской задолженности;
- повышение доли собственных средств в оборотных активах за счет части фонда потребления (особенно в отношении средств, направляемых на выплату дивидендов) и реализации краткосрочных финансовых вложений;
- продажа излишнего оборудования, материалов, незавершенного производства, готовой продукции на основе инвентаризации, а также продажи дочерних фирм и долей в капитале других предприятия;
- временная остановка капитального строительства;
- конверсия долгов путем преобразования краткосрочной задолженности в долгосрочную;
- изыскание возможностей расширения эффективности экспорта;
- сокращение численности занятых;
- другие мероприятия.

На этапе оценки финансового состояния предприятий и установления неудовлетворительной структуры баланса проводится предварительный анализ

финансового состояния предприятия, целью которого являются определение степени платежеспособности предприятия на основе структуры его баланса.

Неудовлетворительная структура баланса — такое состояние имущества и обязательств, когда за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника. При этом стоимость имущества может быть равна сумме обязательств должника или превышать ее.

В первую очередь определяются два коэффициента: *текущей ликвидности* (K_1) и *обеспеченности собственными средствами* (K_2). Первый из них отражает способность предприятия своевременно рассчитаться по своим срочным обязательствам, а второй — наличие у предприятия достаточного количества собственных средств, необходимых для финансовой устойчивости.

Коэффициент текущей ликвидности определяется следующим образом:

$$K_1 = \frac{A_{II}}{ЗС + КЗ},$$

где A_{II} — раздел II актива баланса;

$ЗС$ — заемные средства (стр. 610 раздела VI пассива баланса);

$КЗ$ — кредиторская задолженность (стр. 620 из того же раздела пассива).

В числителе этого коэффициента показывается вся сумма оборотных средств, а в знаменателе — его наиболее срочные обязательства — краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется по следующей формуле:

$$K_2 = \frac{\Pi_{IV} + \Pi_V - A_I}{A_{II}}.$$

Числитель этой формулы показывает, какая сумма собственных средств предприятия направлена в оборотные активы, а знаменатель — сумму всех оборотных средств.

Минимальные значения этих коэффициентов могут быть условно приняты равными соответственно 2 и 0,1, но с учетом отраслевых особенностей.

При фактических значениях коэффициентов ниже нормативных рассчитывается третий коэффициент — **коэффициент восстановления платежеспособности** ($K_{3в}$) за шесть месяцев:

$$K_{3в} = \frac{K_{1ф} + \frac{6}{T}(K_{1ф} - K_{1с})}{2},$$

где $K_{1ф}$ — фактическое значение (в конце отчетного периода), коэффициента текущей ликвидности (K_1);

$K_{1н}$ — значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

b — период восстановления платежеспособности в месяцах;

T — отчетный период в месяцах.

При $K_{3б}$ больше 1 у предприятия имеется реальная возможность восстановить свою платежеспособность. В обратном случае такой возможности нет, так как структура баланса в этом случае считается неудовлетворительной.

В тех случаях, когда K_1 и K_2 больше нормативных значений, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за три месяца (K_{3y}):

$$K_{3y} = \frac{K_{1ф} + \frac{3}{T}(K_{1ф} - K_{1н})}{2}.$$

При K_{3y} больше 1 у предприятия имеется реальная возможность не утратить платежеспособность. При (K_{3y}) меньше 1 возникает противоположная ситуация.

Большая дебиторская задолженность и особенно государственная и другая, не зависящая от деятельности предприятия, оказывает отрицательное влияние на рассмотренные коэффициенты. Предприятие может учесть это и исключить ее влияние при расчетах.

Предприятие определяет сумму государственной и другой задолженности, срок ее возникновения и расходы по ее обслуживанию:

$$ОНЗ = \frac{НЗ \times \frac{T}{12} \times УС}{100}$$

где $ОНЗ$ — расходы по обслуживанию необоснованной дебиторской задолженности;

$НЗ$ — сумма необоснованной задолженности;

T — период (в месяцах) задолженности;

$УС$ — годовая учетная ставка Банка России на момент возникновения задолженности.

После этого коэффициент текущей ликвидности (K_1) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_1 = \frac{A_{11} - НЗ}{ЗС + КЗ - НЗ - ОНЗ}$$

В случае если K_1 больше 2, нет оснований считать структуру баланса неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным.

Неплатежеспособные предприятия индивидуальны. При этом причины неплатежеспособности могут быть как объективными, так и субъективными. Ими могут быть непрофессиональный менеджмент, изношенное оборудование, падение спроса на выпускаемую продукцию, убытки, фонд потребления, образуемый не по средствам, отвлечение средств в краткосрочные финансовые вложения, неправильный выбор форм безналичных расчетов, большая дебиторско-кредиторская задолженность и др. Поэтому после объявления предприятия неплатежеспособным его администрация должна провести детальный финансовый анализ с целью точного определения причин сложившегося положения.

Существует мнение, что для оздоровления экономики надо объявить банкротами все неплатежеспособные предприятия. Это неправильно и невозможно по следующим причинам:

1. Не всегда в этом виноваты сами предприятия.
2. На деятельность предприятий и их финансовое состояние главное влияние оказывают сложные и непостоянные условия в России.
3. Массовые банкротства превратятся в «снежный ком» и вызовут банкротства многих кредиторов.
4. Банкротство крупнейших предприятий подорвет экономический потенциал страны, отразится на материальном и социальном положении людей.
5. Арбитражные суды неспособны объективно справиться с таким большим объемом работы.
6. Данная процедура будет связана с постоянным переделом собственности.
7. В конечном счете, причины, порождающие неплатежи, устранены не будут, так как главным неплательщиком все это время выступало государство.

Тема 9. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии

1. Сущность финансового планирования

2. Основы бюджетирования на предприятии

Вопрос 1. Сущность финансового планирования

Финансовое планирование это одна из функций управления финансами.

Под финансовым планированием следует понимать научно-обоснованную разработку прогнозных планов, создания, распределения, перераспределения и использования денежных средств.

Формализованной основой финансового планирования является финансовый план предприятия.

Это план:

- доходов и расходов;
- привлечения заемных средств и их использования;
- потоков наличных средств;
- налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды и т. д. на планируемый финансовый год.

Основной целью финансового планирования является достижение предприятием планируемого уровня ликвидности (платежеспособности) и рентабельности, т. е. финансовой устойчивости в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Для этого необходимо решить ряд задач финансового планирования:

- обеспечение источниками финансирования основной деятельности предприятия (поддержание нормального уровня запасов сырья, материалов, готовой продукции, финансирование прироста оборотных средств, воспроизводства основных производственных фондов и т.д.);
- своевременное и полное выполнение обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- обоснование эффективного вложения временно свободных денежных средств, поддержание остатка денежных средств на необходимом уровне;
- выявление резервов роста доходов предприятия;
- оптимизация использования прибыли;
- определение дивидендной политики;

- обоснование размера и условий привлечения внешних источников для финансирования инвестиционной деятельности предприятия.

Методология финансового планирования включает в себя:

1. Выбор и обоснование цели финансового планирования;
2. Определение функций и методов финансового планирования;
3. Определение горизонта (периода времени) финансового планирования;
4. Разработка методики и процедуры финансового планирования;
5. Определение системы ограничений финансового планирования;

На предприятии разрабатывают следующие виды финансовых планов:

- стратегические;
- текущие (тактические);
- оперативные.

В современной России горизонт финансового планирования составляет 3-5 и более лет. На такой же период разрабатывается и стратегический план. Стратегический план предприятия – это концепция финансового развития предприятия.

Текущий план разрабатывается на год и служит конкретизацией стратегического плана. Основным документом текущего плана является баланс доходов и расходов. Он состоит из двух разделов (1- доходы и поступление средств; 2-расходы и отчисления средств).

В дополнение к балансу может составляться матричный баланс.

Оперативный план – это разбивка текущего плана на квартальные и месячные финансовые планы. Оперативный план позволяет в режиме реального времени отслеживать и сопоставлять планируемым показателям основные финансовые показатели, вовремя при необходимости привлекать заемные краткосрочные средства для покрытия разрыва поступлений, поддерживать платежеспособность, информировать руководство о финансовом состоянии предприятия.

Методы планирования показателей финансового плана.

1. *Нормативный* – основывается на системе федеральных, региональных, местных, отраслевых и внутренних норм и нормативов, используемых для расчета ряда показателей финансового плана.

2. *Балансовый метод* – состоит в увязке планируемых финансовых показателей по поступлению и расходованию финансовых ресурсов, посредством построения балансовых соотношений.

3. *Расчетно-аналитический метод* – основывается на экстраполяции прошлых величин финансовых показателей с учетом коэффициента или экспертной оценки будущих событий.

$$\Phi\Pi_{пл} = \Phi\Pi_{отч} \times K,$$

где $\Phi\Pi_{пл}$ – планируемая величина финансового показателя;

$\Phi\Pi_{отч}$ – отчетная величина финансового показателя;

K – коэффициент или индекс изменения финансового показателя.

4. *Методы экономико-математического моделирования.*

На основе математической модели определяют количественную взаимосвязь между планируемыми финансовыми показателями и факторами их определяющими, а затем управляют финансовыми показателями, воздействуя на факторы.

1. Простейшие модели:

суммативная – финансовый показатель $Y = \sum_{i=1}^n a_i$;

мультипликативная – финансовый показатель $Y = \prod_{i=1}^n a_i$;

многофакторная – финансовый показатель $Y = f(x_i)$, где $i = 1, \dots, n$;

2. Широкое применение нашли экономико-математические модели, основанные на регрессионной связи. Они позволяют определить зависимость среднего значения финансового показателя (рассматриваемого в качестве случайной величины) от одного или нескольких факторов.

$Y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_n \cdot x_n$ – уравнение регрессии или корреляционное уравнение (многофакторная регрессионная модель), где

$a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – коэффициенты регрессии;

Y – среднее значение финансового показателя;

x_1, x_2, \dots, x_n – факторы, влияющие на планируемый финансовый показатель.

$y = a + b \cdot x$ – простейшая парная корреляция.

Пример:

Средняя себестоимость металлических втулок в кузнечных цехах Самары по статистическим исследованиям описывается уравнением регрессии:

$$Y = 72,8 + 0,605 \cdot x_1 + 0,082 \cdot x_2 + 0,834 \cdot x_3,$$

где x_1 – заработная плата на одну тонну втулок;

x_2 – удельная металлоемкость;

x_3 – удельные цеховые расходы.

Это уравнение означает, что лишний расход одного рубля заработной платы приведет (в среднем в большей массе наблюдений) к увеличению себестоимости тонны втулок на 0,65 рубля. Соответственно рассчитывают влияние остальных факторов.

$$R_{xy} = \frac{r_{xy}}{\sigma_x \cdot \sigma_y} \quad - \text{корреляционная функция произведения отклонения значения } x$$

$$r_{xy} = M \{ (x - M_x)(y - M_y) \}$$

от своего среднего $M_x(x - M_x)$ и отклонения y от своего среднего $M_y(y - M_y)$.

σ_x, σ_y – корень из дисперсий x, y .

Коэффициент регрессии находится в интервале $-1 \leq r \leq 1$, если $r = 0$, линейная корреляционная связь отсутствует, если $r = \pm 1$ – существует линейная функциональная зависимость.

Методы разработки прогнозных планов.

1. **Метод «пробки».** Наиболее простой и распространенный. Заключается в выявлении дисбаланса (разность пассивов и активов баланса), называемого «пробкой» и определения путей ликвидации этой «пробки».

Корректировка пассива на сумму планируемого кредита приведет к образованию новой «пробки», т. к. привлечение кредита увеличит расходы на сумму процентов за кредит и уменьшит прибыль. Таким образом, использование этого метода сводится к итерационным расчетам (последовательное повторение). Каждая итерация состоит в определении «пробки» и обосновании финансовых решений ее ликвидности.

2. **Метод процента от продаж** (метод пропорциональной зависимости показателей от объема реализации).

Принцип разработки этого прогнозного плана схож с методом «пробки», однако в этом методе идет детализация планируемых показателей в зависимости от влияния на них изменения объема продаж.

Финансовое планирование, как правило, оторвано от маркетинговых исследований и опирается на план производства, а не сбыта, что приводит к отклонению фактических показателей от плановых.

Планово-экономические службы используют в расчетах калькуляцию полной себестоимости единицы произведенной продукции, распределяя все затраты отчетного года по видам изделий. Однако мировой опыт говорит о целесообразности деления издержек на FC и

ИС, результативности маржинального подхода к включению издержек в себестоимость. Часто разработка финансового плана оторвана от управления, что не позволяет адекватно отражать изменения внешних и внутренних условий. Эти недостатки во многом устраняются системой бюджетирования.

Вопрос 2. Основы бюджетирования на предприятии

Бюджетирование – это процесс управления планированием финансами с целью получения обоснованных финансовых показателей, финансовых планов и улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Бюджетирование включает:

- разработку взаимосвязанных планов, отражающих планируемую деятельность центров финансового ответственности (ЦФО);
- отчетность ЦФО, предназначенную для анализа и контроля бюджетов структурных подразделений и предприятия в целом;
- управление отклонениями фактических бюджетов от планируемых в зависимости от изменений внутренней и внешней среды.

В процессе бюджетирования разрабатывается основной бюджет. Основной бюджет должен посредством системы финансовых показателей отражать цены предприятия, его маркетинговые и производственные планы.

Разработка основного бюджета позволяет:

1. Сбалансировать доходы и расходы;
2. Согласовать достижение планируемых финансовых результатов с основными параметрами финансового состояния и добиться приемлемой финансовой устойчивости.

В процессе составления основного бюджета выделяют:

- процесс подготовки операционного бюджета;
- процесс разработки финансового бюджета.

Операционный бюджет состоит из:

- бюджета продаж;
- бюджета производства;
- бюджета производственных запасов;
- бюджета прямых затрат на сырье и материалы;
- бюджета прямых затрат на оплату труда;
- бюджета общепроизводственных накладных расходов;

- бюджета управленческих расходов;
- бюджета коммерческих расходов;
- отчета о прибылях и убытках.

Финансовый бюджет включает:

- инвестиционный бюджет;
- бюджет движения денежных средств;
- прогноз баланса.

Последовательность бюджетирования на предприятии.

Основой бюджетирования служат плановые финансовые документы отчетного периода.

1. На основе маркетинговых исследований разрабатывают бюджет продаж на планируемый год (поквартально).

2. На основе бюджета продаж и планируемого уровня запасов готовой продукции разрабатывают бюджет производства (поквартально).

3. На основании бюджета продаж и бюджета производства составляют график ожидаемых денежных поступлений (поквартально).

4. Для обеспечения производства сырьем и материалами разрабатывается бюджет прямых затрат на сырье и материалы, а также для поддержания необходимого уровня производственных запасов разрабатывается бюджет производственных запасов (поквартально).

Параллельно с бюджетом прямых затрат на сырье разрабатывается график планируемых платежей за сырье (поквартально).

5. Оформляется бюджет прямых затрат на оплату труда (поквартально). Параллельно составляется график выплаты заработной платы и перечисления средств во внебюджетные фонды.

6. Разрабатывается бюджет общепроизводственных накладных расходов (поквартально) и график оплаты общепроизводственных накладных расходов.

7. Разрабатывается бюджет коммерческих и управленческих расходов.

На основе разработанных операционных бюджетов разрабатывают:

8. Отчет о прибылях и убытках.

9. Отчет о движении денежных средств.

10. В заключение процесса разрабатывают планируемый баланс, который позволяет увязать все финансовые показатели деятельности предприятия на планируемый год.

Тема 10. Управление активами предприятия в условиях их дефицита

1. Факторинговые операции

2. Лизинг, как способ воспроизводства основных средств

Операции факторинга и лизинга – есть одна из форм организации управления оборотными и внеоборотными средствами.

Процесс производства начинается тогда, когда авансированный *I* капитал расходуется на покупку средств производства и привлечение рабочей силы. Средства производства включают ОС и ВОС. Предметы труда в процессе производства подвергаются обработке (или способствуют обработке) и в качестве материальных затрат полностью (за вычетом возвратных отходов) участвуют в формировании затрат на произведенную продукцию (работы, услуги). После реализации продукции материальные затраты возмещаются из выручки и снова расходуются на покупку материальных ресурсов, т. е. пускаются в оборот. Целью оборота являются восполнение производственных запасов и обеспечение, воспроизводственного процесса.

Вопрос 1. Факторинговые операции

Оборотные средства, участвуя в процессе производства и обращения, призваны обеспечить непрерывность воспроизводственного цикла на предприятии, который каждый раз начинается с денежных средств, авансируемых в текущие запасы и затраты на производство и реализацию изготовленной продукции.

Источниками формирования оборотных средств и обеспечения их кругооборота являются собственные и заемные финансовые ресурсы. Если предприятие новое, то в составе сформированного уставного капитала выделяется часть средств на приобретение материальных запасов и оплату других расходов, необходимых для осуществления производства и реализации. Эта часть представляет собой первоначально сформированные собственные оборотные средства предприятия. Впоследствии прибыль становится дополнительным источником, позволяющим увеличить собственные оборотные средства. Потребность в таком увеличении может возникнуть по разным причинам:

- расширение объемов деятельности, сопровождающееся необходимым увеличением как основных средств, так и материальных запасов;
- рост цен на используемые материалы, энергоносители, услуги и т. д.;

- нарушение платежной дисциплины покупателями.

При недостаточности прибыли либо при не поступлении денежных средств от реализации на счета предприятия потребность в оборотных средствах может покрываться путем большего привлечения заемных источников — кредитов банков и кредиторской задолженности, а также дополнительным привлечением средств юридических и физических лиц (выданные векселя, реализованные облигации предприятия).

Оборачиваемость оборотных активов определяется периодом воспроизводственного цикла, в течение которого денежные средства, авансированные на приобретение производственных запасов и оплату иных материальных услуг, совершают полный оборот и возвращаются на банковские счета предприятия. Часть денежных средств может поступать непосредственно в кассу предприятия, другая часть остается в его кредиторской задолженности.

Продолжительность кругооборота определяется в днях; она может также рассчитываться в форме числа оборотов за определенный период времени (год, квартал). Чем короче период оборачиваемости оборотных активов, тем лучше для финансового состояния предприятия. Скорость оборота в значительной степени зависит от ритмичности производства и поставок, наличия платежеспособного спроса и других факторов, обеспечивающих осуществление воспроизводственного цикла с относительно меньшей потребностью в оборотных активах в форме материальных запасов, средств в расчетах и денежных средств.

И наоборот, если низок платежеспособный спрос на продукцию (работы, услуги) предприятия или если за реализованные товары недостаточно быстро поступают денежные средства, т. е. растет дебиторская задолженность, то оборачиваемость оборотных активов замедляется: готовая продукция лежит на складах, средства «заморожены» в расчетах. Нарушается баланс между текущими денежными поступлениями от реализации и необходимыми платежами предприятия, подвергается риску его платежеспособность, растет его кредиторская задолженность. В ряде случаев в такой ситуации предприятие вынуждено обращаться за кредитом, условия, получения которого напрямую зависят от платежеспособности заемщика.

10.1.1 Взаимосвязь оборачиваемости оборотных активов и кредиторской задолженности

Оценку оборачиваемости целесообразно осуществлять не по всем оборотным активам, а по отдельным их элементам: оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость денежных средств. Последняя, однако, практически целесообразна лишь для предприятий, где в силу профиля их деятельности балансовые остатки

денежных средств составляют большие суммы (например, в торговле). Количество дней оборота отдельных элементов оборотных активов само по себе ни о чем не говорит. В нем может отражаться длительность воспроизводственного цикла; кроме того, это количество дней зависит от состояния запасов и дебиторской задолженности. Если имеет место недостаток или излишек запасов, наличие или отсутствие просроченной и безнадежной дебиторской задолженности, все это отразится на соответствующем снижении или увеличении числа дней оборота по сравнению с условиями, когда запасы равны необходимой потребности, а вся дебиторская задолженность погашается в полном соответствии с договорными условиями.

10.1.2 Краткий анализ использования оборотных средств и ВОС

Значительно большую информацию дает сопоставление оборачиваемости разных элементов оборотных активов между собой, а также оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Уплата долгов дебиторами — это практически источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности медленнее, чем кредиторской, это означает, что у предприятия неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию. И наоборот, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у предприятия появляются свободные средства в обороте в размере, соответствующем разнице числа дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

Рассмотрим состояние оборачиваемости оборотных активов и кредиторской задолженности на нашем предприятии. Здесь надо оговориться, что для расчета оборачиваемости выручка от реализации или затраты на реализованную продукцию сопоставляются не со стоимостью названных статей баланса на определенную дату, а с их средней стоимостью за период. Выручка и затраты на реализацию формируются в течение всего анализируемого периода, поэтому они сопоставимы только со средними за период показателями стоимости оборотных активов и кредиторской задолженности. Если значения показателей оборотных активов и кредиторской задолженности на начало и конец анализируемого периода не имеют резких различий, то средняя величина находится как половина их суммарной стоимости на две даты. В случаях, когда изменение величины за период существенно, правильнее принять в расчет также промежуточные значения. Если анализируется период, равный году, то в расчет берутся данные на начало каждого квартала или месяца, если анализируется квартал — то данные на начало каждого месяца. В этих случаях средняя величина показателя равна сумме половин его

значений на начало и конец анализируемого периода плюс значения на все промежуточные даты, деленной на число слагаемых, уменьшенных на 1. В следующей таблице дан условный пример расчета средней величины показателя, не зависящего от конкретного содержания показателя.

Таблица 12 - Расчет среднего значения показателя за год

Даты	Величина	Расчет среднего значения
1	2	3
1.01.97	100	$(100/2 + 250 + 200 + 350 + 300/2):4 = 250$
1.04.97	250	
1.07.97	200	
1.10.97	350	
1.01.98	300	

И еще одно замечание, необходимое для правильного расчета оборачиваемости. Есть элементы оборотных активов, оборачиваемость которых непосредственно связана с выручкой от реализации. Это в первую очередь дебиторская задолженность и денежные средства. И тот, и другой элемент формируются в связи с фактом реализации и по мере поступления выручки от реализации. Некоторые активы, оборачиваемость которых должна быть рассчитана и оценена, связаны не с выручкой от реализации, а с материальными затратами на реализованную продукцию, либо с изменениями остатков запасов. Материальные затраты на реализованную продукцию — показатель, по которому надо оценивать оборачиваемость запасов. Что касается кредиторской задолженности поставщикам, то она формируется как результат использования запасов в производстве и изменений остатков запасов на складах. Поэтому кредиторская задолженность сопоставима с суммарной величиной материальных затрат и изменения остатков запасов. Речь здесь идет, разумеется, лишь о кредиторской задолженности поставщикам. Кредиторская задолженность, сформировавшаяся по другим причинам, должна оцениваться отдельно. Однако оборачиваемость дебиторской задолженности по оплате труда и отчислениям во внебюджетные фонды, а также по расчетам с бюджетом определяется согласно действующему законодательству и мало зависит от предприятия, если только в ее составе нет просроченных долгов.

С учетом этих замечаний рассчитаем оборачиваемость оборотных активов и кредиторской задолженности поставщикам на нашем предприятии, предварительно отметив еще одну особенность, касающуюся учета на предприятии. Первичные документы показывают, что в составе прочих кредиторов, отраженных в балансе, в подавляющей степени — поставщики

материалов и услуг по основной деятельности. Поэтому в расчете оборачиваемости кредиторской задолженности они включены в задолженность поставщикам.

Таблица 13 - Расчет оборачиваемости оборотных активов и кредиторской задолженности

Показатели	Ед. изм.	Величина показателя
1	2	3
1. Средние остатки дебиторской задолженности покупателей	тыс. руб.	3751
2. Средние остатки запасов	»	987
3. Средние остатки кредиторской задолженности поставщикам	»	658
4. Выручка от реализации	»	24021
5. Материальные затраты на реализованную продукцию	»	4818
6. Изменение остатков запасов (увеличение "+", уменьшение "-")	»	+327
7. Однодневный объем реализации (стр.4 : 360)	»	66,7
8. Однодневные затраты и изменение остатков запасов (стр.5 + стр.6/360)	»	14,3
9. Оборачиваемость дебиторской задолженности (стр.1 : стр.7)	ДНИ	56,2
10. Оборачиваемость запасов (стр.2 : стр.5/360)	»	73,7
11. Оборачиваемость кредиторской задолженности (стр.3 : стр.8)	»	46,0

Результаты расчета свидетельствуют о том, что наше предприятие имеет неблагоприятные для финансового состояния условия расчетов с поставщиками и покупателями: кредиторскую задолженность оно гасит каждые 16 дней, тогда как покупатели оплачивают ему счета только через 56 дней. Запасы оборачиваются медленнее кредиторской и даже дебиторской задолженности. Очень медленная оборачиваемость запасов может свидетельствовать о том, что предприятие имеет излишние запасы. Однодневные материальные затраты составляют 13,4 тыс. руб. Следовательно, средний за анализируемый период размер запасов сырья и других аналогичных ценностей равен 73,7 дня. Расчеты показывают, что условия поставок, производства и реализации могут быть обеспечены запасами, если они составят сумму, достаточную на 61 день работы. Остальные запасы — излишние. Соответственно величина излишних запасов равна: $987(73,7 - 61)/73,7 = 171$ тыс. руб.

На эту сумму можно уменьшить материальные оборотные активы, реализовав излишние запасы и высвободив источники средств, покрывающие их.

Сопоставление оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности важно для оценки финансового состояния предприятия: если кредиторам надо платить чаще, чем поступают деньги от дебиторов, у предприятия появляется недостаток средств в обороте, при противоположном соотношении оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

— излишние средства, которые можно направить на другие цели. Как практически правильно рассчитать излишние или недостающие средства в обороте? Такой расчет нельзя сделать исходя из определенной по данным таблицы разницы в оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку каждый из показателей оборачиваемости складывается под влиянием присущих лишь ему факторов. Разница в оборачиваемости лишь сигнализирует об излишних или недостающих средствах в обороте и позволяет в последнем случае определить, в какой мере и за счет каких факторов можно эту разницу уменьшить или вообще изменить ее знак. Например, в нашем случае ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности способствовало бы увеличение объема реализации, не сопровождающееся увеличением средних остатков дебиторской задолженности. Практически это означало бы изменения в условиях расчетов с покупателями и другими дебиторами. Второй способ — изменение договорных условий расчетов с поставщиками, например удлинение промежутка времени между поставкой и ее оплатой.

Поскольку величина долгов покупателей формируется под влиянием не только оборачиваемости, но и стоимости продаж, а величина долгов поставщикам — под влиянием не только оборачиваемости, но и стоимости поставок, сопоставлять надо итоговые суммы сложившейся дебиторской и кредиторской задолженности. Это тем более необходимо, чтобы учесть всю кредиторскую задолженность предприятия, а не только поставщикам.

Недостающие или излишние средства в обороте предприятия на определенную дату — это положительная или отрицательная разница его дебиторской и кредиторской задолженности. Такое утверждение верно при условии, что запасы полностью покрываются собственными источниками финансирования (на нашем предприятии это условие соблюдается). Предприятию могут потребоваться заемные источники в случае превышения дебиторской задолженности над кредиторской. Но у предприятия есть выбор: либо получение кредита, либо использование факторинговой услуги.

10.1.3 Факторинг

Факторинг – вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, их дочерними фактор-фирмами мелким и средним фирмам (клиентам). Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам, то есть возвращает долги в размере от 70 до 90% долга, до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всего долга. В результате

клиент фактор-фирмы получает возможность быстрее возратить долги, за что он выплачивает фактор-фирме определенный процент. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактор-фирме. Факторинг возник в XVI-XVII вв. как операция торговых посредников, а затем приобрел форму кредитования.

Факторинг – это комплекс услуг, оказываемых банком клиенту:

- Беззалоговое финансирование кассовых разрывов, возникающих при предоставлении поставщиком отсрочки платежа покупателю за поставленный товар (оказанную услугу) под уступку дебиторской задолженности;

- Учет дебиторской задолженности и регулярное предоставление отчетов;

- Контроль за своевременной оплатой поставок и работа с дебиторами.



Рисунок 11 - Этапы факторингового обслуживания

1. Поставка клиентом товара, услуги с отсрочкой платежа (до 180 дней);
2. Уступка клиентом права требования платежа по поставке банку;
3. Выплата банком финансирования (до 90% суммы поставки) клиенту;
4. Оплата поставки покупателем (дебитором клиента) на счет банка;
5. Выплата банком остатка денежных средств за вычетом комиссий клиенту.

Чем факторинг выгоден Вам?

- отсутствие дефицита оборотных средств и ускорение оборачиваемости способствует стабильному росту вашей выручки и прибыли;

- передача банку функции управления дебиторской задолженностью высвободит время Ваших сотрудников на выполнение других задач;

- покрытие Ваших торговых рисков сделает Ваш бизнес более устойчивым;

- возможность отнесения на себестоимость всех комиссий за факторинг экономит налогооблагаемую прибыль; Кроме того, выгоду от использования факторинга получают как поставщик товара (услуги), так и покупатель, поэтому необходимость оплаты банковского вознаграждения не означает потери этих денег. **Часть расходов за**

факторинг можно заранее включить в стоимость товара и предоставить покупателю выбор: платить сразу со скидкой, или в рассрочку, но дороже.

Факторинг — это прямая продажа дебиторской задолженности банку или финансовой компании. Покупатель берет на себя все кредитные риски и риски по востребованию денежных средств. Доходы, получаемые продавцом, равны номинальной стоимости дебиторской задолженности минус комиссионные, которые обычно на 2-4% выше, чем процентная ставка заемщику. Стоимость соглашения факторинга включает комиссионные покупателя дебиторской задолженности по определению кредитоспособности, процент на неоплаченный остаток авансовых денежных средств и скидки с номинальной суммы дебиторской задолженности (последние имеют место при высоком кредитном риске).

Кроме факторинга, возможен договор о передаче прав (залоге) на дебиторскую задолженность. В соответствии с таким договором право собственности на дебиторскую задолженность не передается. Кредитор при этом обычно выдает денежную ссуду от 50 до 85 процентов номинальной суммы дебиторской задолженности. Предприятие, заложившее дебиторскую задолженность, несет расходы по оплате услуг, платит процент по выданной ссуде и всем возможным безнадежным долгам, продолжая при этом получать денежные платежи от покупателей.

Преимущества договора о передаче дебиторской задолженности:

- обеспечивает быстрое получение денежных средств;
- позволяет избежать ухудшения отношений с покупателями.

Недостатки договора:

- высокие издержки по договору;
- необходимость нести все кредитные риски.

Основные отличия факторинга от кредита.

Кредит:

- Кредит, как правило, выдается под залог.
- Кредит возвращается банку заемщиком.
- Кредит выдается на фиксированный срок.
- Кредит выплачивается в обусловленный договором день.
- Кредит выдается на заранее обусловленный срок.
- Для получения кредита необходимо оформлять/предоставлять большое количество документов.
- При кредитовании банк не оказывает заемщику никаких дополнительных услуг.

Факторинг:

- Быстрое предоставление денежных средств.
- Для факторингового финансирования не требуется обеспечения.
- Высокая стоимость услуги (отрицательное свойство).
- Факторинговое финансирование погашается из средств, выплачиваемых дебиторами.
- Освобождение от функций оценки платежеспособности дебиторов.
- Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа.
- Усложнение взаимоотношений с покупателями в результате смены держателя дебиторской задолженности.
- Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара.
- Размер финансирования не ограничен и может увеличиваться пропорционально росту объема продаж.
- Факторинговое финансирование выплачивается при предъявлении счета-фактуры и товарной накладной.
- Факторинговое финансирование сопровождается управлением дебиторской задолженностью.

Таким образом, при медленной оборачиваемости дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской предприятие может выбрать одно из трех:

- а) взять кредит на недостающие средства в обороте;
- б) заключить с банком или финансовой компанией договор факторинга;
- в) заключить с банком или финансовой компанией договор о передаче прав (залоге) на дебиторскую задолженность.

Вопрос 2. Лизинг, как способ воспроизводства основных средств

В прямом переводе с английского лизинг — это аренда. Однако в предпринимательской деятельности под лизингом понимается долгосрочная аренда основных фондов с возможным последующим выкупом имущества арендатором по остаточной стоимости. Кроме того, лизинг — это финансовая операция. По сути это целевой кредит, который специализированная лизинговая компания берет в банке под закупку оборудования. Она же сдает купленное оборудование предприятию в аренду с условием возврата предприятия кредита и выплаты процентов и комиссионных.

Лизинг — это вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных денежных средств (собственных или заемных), когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Лизинг — это особая форма финансирования вложений на приобретение оборудования, которое далее будет предоставлено в аренду.

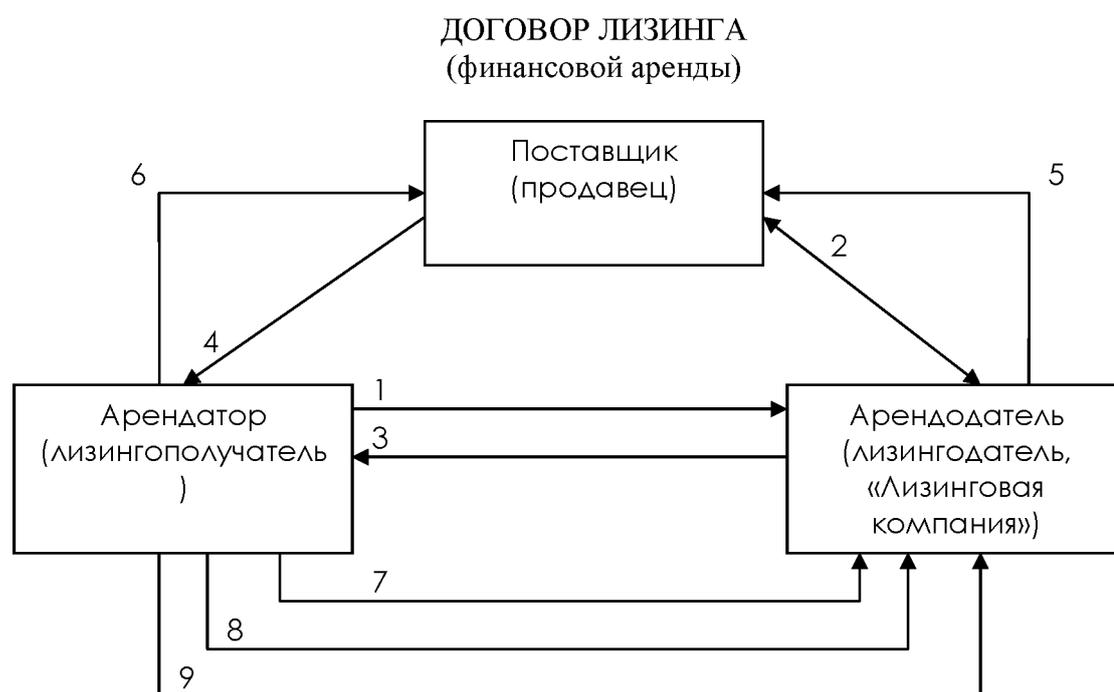


Рисунок 12 – Этапы заключения договора лизинга

1. Указание на приобретение имущества.
2. Договор.
3. Договор лизинга.
4. Поставка.
5. Оплата предоставленного имущества.
6. Претензии по срокам комплектования и качества.
7. Лизинговые платежи.
8. Возврат имущества по истечению срока.
9. Покупка имущества (как альтернатива возврата).

СУТЬ: Имущество, являющееся предметом договора лизинга, передается продавцом непосредственно арендатору, минуя арендодателя. При этом функция арендодателя состоит в финансировании сделки.

Лизинговые операции приравниваются к кредитным. Однако от кредита лизинг отличается тем, что после окончания его срока объект лизинга остается собственностью лизингодателя (если договором лизинга не предусмотрен выкуп объекта лизинга по остаточной стоимости или передача в собственность лизингополучателя). При кредите же банк оставляет за собой право собственности на объект как залог ссуды.

Субъектами лизинга являются:

1) Лизингодатель – юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т. е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества; лизинговая компания – коммерческая организация, создаваемая для выполнения функций лизингодателя; финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизинговыми компаниями за счет собственных или заемных средств;

2) Лизингополучатель – юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность и получающее имущество в пользование по договору лизинга;

3) Продавец лизингового имущества – предприятие–изготовитель машин и оборудования, являющихся объектами лизинга.

Лизинг может быть двух видов: оперативный и финансовый.

а) Оперативный лизинг характеризуется краткосрочными и среднесрочными контрактами (обычно короче амортизационного периода). Согласно этим контрактам арендатор (лизингополучатель) имеет право расторгнуть контракт в любое время после соблюдения указанного в нем срока.

б) Финансовый лизинг характеризуется длительными сроками контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования.

Сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения контракта.

Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора является собственностью лизингодателя.

Доходом лизингодателя является разница между общей суммой лизинговых платежей, получаемой лизингодателем от лизингополучателя, и общей суммой, возмещающей стоимость лизингового имущества.

Лизинг имеет ряд преимуществ по сравнению с прямыми инвестициями для приобретения основных фондов:

1. Лизингополучателю фактически предоставляется долгосрочный кредит на всю стоимость поставляемого оборудования, причем не надо немедленно начинать платежи. Лизингополучатель имеет возможность эксплуатировать оборудование, не затрачивая крупных сумм на инвестирование.

2. Лизинговые операции, как правило, осуществляются по фиксированной ставке, защищающей лизингополучателя от инфляции.

3. Лизингополучатель включает арендные платежи в затраты на производство продукции.

4. Лизингополучатель по окончании срока аренды может приобрести оборудование в собственность по остаточной стоимости, а в ряде случаев бесплатно.

5. Плата за арендованное оборудование осуществляется после его монтажа или ввода в эксплуатацию, а иногда даже после реализации изготовленной продукции. Схема финансирования бывает, как правило, индивидуальная, достаточно гибкая, учитывающая возможности конкретного предприятия.

Недостатки лизинга.

1. Происходит моральное и физическое старение арендуемого оборудования.

2. Стоимость лизинга оборудования может быть выше затрат на его приобретение в кредит, поэтому в каждом отдельном случае надо производить сравнение того или другого варианта инвестиций.

С момента поставки лизингового имущества лизингополучателю к нему переходит право предъявления претензий продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества и других случаев ненадлежащего выполнения договора, заключенного между продавцом и лизингодателем.

Договором лизинга может быть предусмотрена ответственность лизингодателя за качество лизингового имущества в случае, если выбор имущества осуществляется лизингодателем по поручению лизингополучателя.

Лизингополучатель несет все расходы по содержанию лизингового имущества, его страхованию, а также все расходы, возникающие в связи с эксплуатацией, техническим обслуживанием и ремонтом этого имущества.

Оплата пользования лизинговым имуществом осуществляется лизингополучателем в виде лизинговых платежей, уплачиваемых по соглашению сторон договора.

Общая сумма лизинговых платежей включает:

- сумму, возмещающую стоимость лизингового имущества;

- сумму, выплачиваемую лизингодателем за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;
- другие затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Как уже говорилось, лизинговые платежи включаются в затраты на производство продукции лизингополучателя.

Если лизинговые платежи выплачиваются равными частями в течение всего срока аренды, то такие платежи являются аннуитетом. Сумма платежей за каждый период рассчитывается методом сложных процентов.

$$R = \frac{A \cdot i}{1 - (1 + i)^{-n}},$$

где A – стоимость лизинговых основных фондов;

i – ставка лизинга;

n – срок лизинга.

Решение вопроса об осуществлении инвестиций в основные фонды требует детального сравнительного анализа всех возможных вариантов инвестиций и учета всех факторов, возникающих при реализации этих вариантов.

Тема 11. Основы финансового анализа

1. Понятие и методы финансового анализа

2. Методика финансового анализа

Современная экономическая наука трактует по-разному финансовый анализ. Одна часть экономистов утверждает, что финансовый анализ – это неотъемлемая часть экономического анализа, другие же склонны считать финансовый анализ самостоятельной наукой (хотя тесно связанной с теорией экономического анализа) со своими целями, функциями, методологией и инструментарием.

Некоторые вполне обоснованно включают финансовый анализ предприятия, как один из элементов, в финансовый менеджмент.

Доля истины присутствует в каждом подходе. Вместе с тем существуют экономические теории, которые объединяют все подходы к этому явлению и не ставят таких четких границ. Это, безусловно, хозяйственные цели, схожие методы и финансовый инструментарий.

По сути, финансовый анализ состоит из двух взаимосвязанных частей:

- *анализа*: разложения финансов предприятия на отдельные финансовые показатели, характеризующие хозяйственную деятельность;

- *синтеза*: обобщения отдельных финансовых показателей для определения текущего финансового состояния и выявления настоящих и будущих тенденций развития.

На основе анализа финансовых показателей вырабатывается финансовая политика, либо отдельные мероприятия, направленные на достижение хозяйственных целей предприятия.

Иными словами «финансовый анализ» позволяет выполнить ряд функций:

- аналитическую;
- синтетическую;
- экономическую;
- прогнозную;
- контрольную.

Вопрос 1. Понятие и методы финансового анализа

Финансовый анализ – это область знаний, направленная на изучение, систематизацию, объяснение и прогнозирование процессов, которые происходят с финансами, через оценку

финансового состояния и выявления возможностей их совершенствования и эффективного управления.

Цель финансового анализа – оценка и идентификация внутренних проблем компании для подготовки, обоснования и принятия финансовых решений.

Основная задача – эффективное управление финансовыми ресурсами компании.

Информационная база финансового анализа – бухгалтерский баланс ф.№1 (годовой, полугодовой, квартальный), отчет о прибылях и убытках ф.№2 и дополнительная информация: статистическая отчетность, данные управленческого учета и т.п.

Под анализом финансовой отчетности предприятия понимается выявление взаимосвязей и взаимозависимостей различных показателей его финансово-хозяйственной деятельности, включенных в отчетность.

Информация, получаемая в ходе финансового анализа, важна для контрагентов, имеющих отношения с данным предприятием, это:

- *кредиторы*: для оценки возможностей своевременной выплаты процентов и погашения кредита;
- *государство* (налоговые и статистические органы);
- *страховые компании*: для оценки страховых рисков и определения страховых взносов;
- *банки*: для оценки надежности интересующего их предприятия в качестве клиента и заемщика.

Информация финансового анализа также используется внутри самого предприятия:

- администрацией: для управления при выводе из кризисного состояния;
- финансово-экономическая служба: для оперативного управления финансовыми ресурсами и выработки финансовой стратегии;
- служба маркетинга: для знания финансового состояния предприятия, его сравнительной оценки с другими предприятиями;
- работники предприятия: для знания возможностей величины своевременной заработной платы и стабильности работы.

Виды финансового анализа

Существуют следующие виды финансового анализа:

- экспресс-анализ (получение за 1-2 дня общего представления о финансовом состоянии на базе внешней бухгалтерской отчетности);

- комплексный финансовый анализ (за 3-4 недели получить комплексную оценку финансового положения на базе бухгалтерской отчетности, расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита и др.)

- финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов компании (для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности: производства, финансов, снабжения, сбыта, маркетинга, персонала и т.д.)

- ориентированный финансовый анализ (для решения какой-либо финансовой проблемы – оптимизации дебиторской задолженности и т.п.)

- регулярный финансовый анализ (представление в определенные сроки результатов комплексного финансового анализа – ежемесячно, ежеквартально).

Алгоритм финансового анализа:

1. Сбор необходимой информации.
2. Оценка достоверности информации.
3. Обработка информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности).
4. Вертикальный анализ (представление статей баланса в виде относительных величин (удельных весов), характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей).
5. Горизонтальный анализ (определение динамики балансовых статей, выявление тенденций изменения отдельных статей баланса или их групп).
6. Расчет финансовых коэффициентов (финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность).
7. Сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с нормативами (общепризнанными, среднеотраслевыми).
8. Анализ изменения финансовых коэффициентов (выявление тенденций ухудшения или улучшения).
9. Расчет и оценка интегральных финансовых показателей (многофакторные модели, модели оценки финансового состояния).
10. Подготовка заключения о финансовом состоянии на основе интерпретации обработанных данных.

Как правило выполнение пунктов 1-6 не вызывает затруднений, 7-10 требуют аналитических способностей и более трудоемки.

Для конкретизации алгоритма финансового анализа разработана специализированная блок-схема ФА (программа), которая состоит из ряда блоков (рисунок 13)

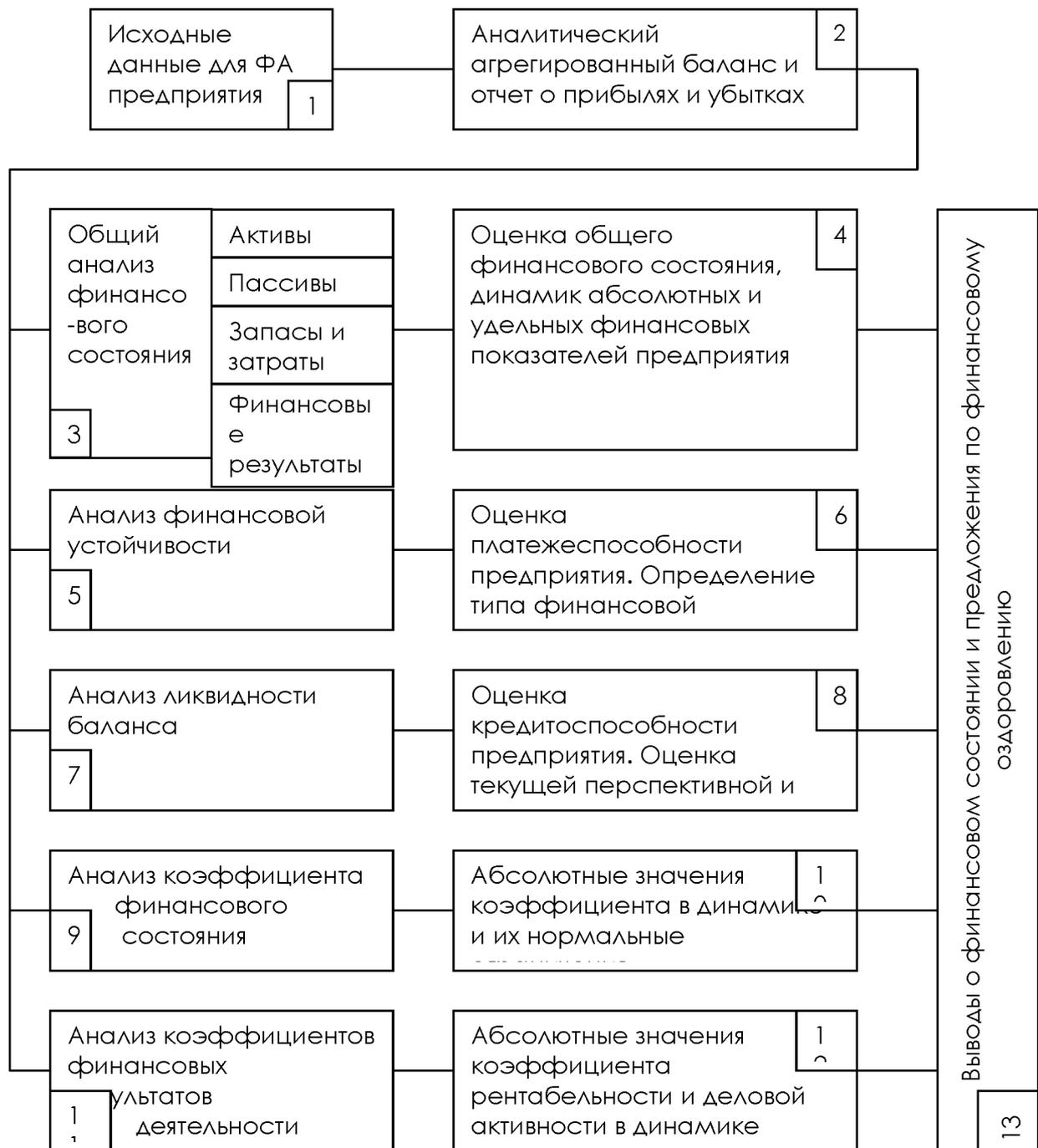


Рисунок 13 – Блок-схема финансового анализа

1,2 блок – сбор и обработка информации;

3-12 блок – расчет финансовых показателей и их оценка;

13 – общие выводы и предложения (анализ состояния)

В настоящее время для проведения финансового анализа используют методы:

- формализованные и неформализованные;
- экономические (метод абсолютных и относительных величин, балансовый анализ, метод дисконтирования);

- статистические (метод арифметических разниц, метод выделения изолированного влияния факторов, индексный метод, метод сравнения, метод группировки);
- методы математической статистики (корреляционно-регрессионный анализ, факторный анализ);
- методы программирования (линейное и нелинейное программирование, системный анализ);
- дескриптивные модели (описательные) – вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ;
- нормативные модели.

Вопрос 2. Методика финансового анализа

2.1 Общий анализ финансового состояния предприятия

Цель общего анализа финансового состояния является предварительная оценка финансового состояния по результатам расчета и анализа в динамике ряда финансовых показателей.

Для проведения общего анализа предварительно рассчитываются:

- удельные веса абсолютных значений показателей баланса, которые характеризуют структуру актива, пассива, запасов и финансовых результатов деятельности предприятия;
- изменения в абсолютных величинах (разница в абсолютных значениях на конец и начало периода), характеризующие прирост или уменьшение статей баланса;
- изменения в удельных весах (разница в удельных значениях на конец и начало периода), показывающая динамику структуры актива и пассива баланса, запасов;
- темп прироста показателей баланса за рассматриваемый период;
- удельный вес изменения каждого показателя баланса в изменении валюты баланса за анализируемый период.

Предварительная оценка финансового состояния производится на основе изучения:

а) динамики валюты баланса (изменение суммы значений показателей актива и пассива баланса). Нормальным считается \uparrow валюты баланса. \downarrow говорит о снижении производства и служит одной из причин неплатежеспособности.

б) изменений структуры актива баланса - определение долей иммобилизованных внеоборотных и мобильных оборотных активов, стоимости материальных оборотных средств – необоснованное завышение которых приводит к затовариванию, а недостаток – к сбоям в производстве, величины дебиторской задолженности со сроком погашения менее года и более

года, величины свободных денежных средств в наличной (кассе) и безналичной (расчетный, валютный счет) формах и краткосрочных финансовых вложений;

в) изменение структуры пассива баланса. При анализе структуры пассива (обязательств) определяется соотношение заемных и собственных средств (удельный вес заемных средств более 50% говорит о рискованной деятельности предприятия, что может послужить причиной неплатежеспособности), динамика и структура кредиторской задолженности, ее удельный вес в пассивах предприятия;

г) изменение структуры запасов и затрат предприятия. Анализ запасов и затрат обусловлен значимостью раздела «Запасы» баланса для определения финансовой устойчивости предприятия. При анализе выявляются наиболее значимые (имеющие наибольший удельный вес) статьи;

д) изменений структуры финансовых результатов деятельности предприятия. В ходе анализа дается оценка динамики показателей выручки и прибыли, выявляются и измеряются различные факторы, оказывающие влияние на динамику показателей выручки и прибыли.

2.2 Анализ финансовой устойчивости

Проводится для выявления платежеспособности предприятия, т.е. его способности рассчитаться по платежам. Финансовая устойчивость определяется наличием собственных источников финансирования запасов и затрат. Осуществляется по балансу.

В ходе производственного процесса на предприятии происходит постоянное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. В этих целях используется как собственные оборотные средства, так и заемные средства. Излишек или недостаток средств для формирования запасов является показателем финансовой устойчивости.



Источниками формирования запасов являются краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы.

Для отражения различных видов источников в формировании запасов используется система показателей.

1. Наличие собственных оборотных средств устанавливается по формуле:

$$COC = CK - BOA,$$

где $COС$ - собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал);

$СК$ - собственный капитал (III раздел пассива);

BOA - внеоборотные пассивы (I раздел актива).

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов ($СДИ$) определяется:

$$СДИ = СК - BOA + ДКЗ \text{ или } СДИ = COС + ДКЗ ,$$

где $ДКЗ$ - долгосрочные кредиты и займы (IV раздел пассива).

3. Общая величина основных источников формирования запасов ($ОИЗ$):

$$ОИЗ = СДИ + ККЗ ,$$

где $ККЗ$ - краткосрочные кредиты и займы (V раздел пассива).

Таким образом, можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования.

а) Излишек (+), недостаток (-) $COС$:

$$\Delta COС = COС - З ,$$

где $\Delta COС$ - прирост (излишек) $COС$;

$З$ - запасы (II раздел актива).

б) Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников ($\Delta СДИ$):

$$\Delta СДИ = СДИ - З .$$

в) Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов ($\Delta ОИЗ$):

$$\Delta ОИЗ = ОИЗ - З .$$

На основе рассмотренных показателей формируется трехфакторная модель (M):

$$M = (\Delta COС; \Delta СДИ; \Delta ОИЗ)$$

Эта модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 14 – Классификация типов финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Трехфакторная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1; 1; 1)$ $(COС \geq 3)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности Предприятие не зависит от внешних кредиторов.

2. Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0; 1; 1)$ $\left(\begin{array}{l} СОС < 3 \\ СДИ \geq 3 \end{array} \right)$	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность.
3. Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0; 0; 1)$ $\left(\begin{array}{l} СОС < 3 \\ СДИ < 3 \\ ОИЗ \geq 3 \end{array} \right)$	СОС+ДКЗ+ККЗ	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
4. Кризисное финансовое состояние	$M = (0; 0; 0)$ $\left(\begin{array}{l} СОС < 3 \\ СДИ < 3 \\ ОИЗ < 3 \end{array} \right)$	-	Предприятие неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Первый тип характеризуется:

$$M_1 = (1; 1; 1), m.e. \Delta СОС \geq 0; \Delta СДИ \geq 0; \Delta ОИЗ \geq 0.$$

(встречается крайне редко в России).

Второй тип

$$M_2 = (0; 1; 1), m.e. \Delta СОС < 0; \Delta СДИ \geq 0; \Delta ОИЗ \geq 0.$$

Третий тип

$$M_3 = (0; 0; 1), m.e. \Delta СОС < 0; \Delta СДИ < 0; \Delta ОИЗ \geq 0.$$

Четвертый тип

$$M_4 = (0; 0; 0), m.e. \Delta СОС < 0; \Delta СДИ < 0; \Delta ОИЗ < 0.$$

(предприятие является полностью неплатежеспособным, находится на грани банкротства, т.к. ключевой элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечен источниками финансирования).

2.3 Анализ ликвидности баланса

Производится для оценки кредитоспособности предприятия (способности рассчитываться по своим обязательствам).

Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Исходя из этого определения, все обязательства предприятия группируются по срокам их поступления и изыскиваются активы (с аналогичными сроками превращения их в деньги) для их погашения.

1. Активы предприятия **по степени ликвидности** подразделяются на четыре группы, эти группы представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Активы предприятия по степени ликвидности

Группа активов	Формула расчета	Условные обозначения
Наиболее ликвидные активы (НЛА)	$НЛА = ДС + КФВ$	ДС - денежные средства КФВ - краткосрочные финансовые вложения
Быстро реализуемые активы (БРА)	$БРА = ДЗ_{<1} + ПОА$	ДЗ _{<1} - дебиторская задолженность со сроком менее года ПОА - прочие оборотные активы
Медленно реализуемые активы (МРА)	$МРА = ДЗ_{>1} + З + Р_{БП} + НДС + ДФВ$	ДЗ _{>1} - дебиторская задолженность со сроком погашения более года З - запасы Р _{БП} - расходы будущих периодов НДС - налог на добавленную стоимость ДФВ - долгосрочные финансовые вложения
Трудно реализуемые активы (ТРА)	$ТРА = ВОА$	ВОА - внеоборотные активы

2. Пассивы предприятия **по срочности обязательств** также подразделяются на четыре группы, эти группы представлены в таблице 16.

Таблица 16 - Пассивы предприятия по степени срочности обязательств

Группа пассивов	Формула расчета	Условные обозначения
Наиболее срочные обязательства (НСО)	$НСО = КЗ + ПКП + Р_{ПРП}$	КЗ - кредиторская задолженность ПКП - прочие краткосрочные пассивы Р _{ПРП} - резервы предстоящих расходов и платежей
Краткосрочные пассивы (КСП)	$КСП = ЗС$	ЗС - краткосрочные заемные средства
Долгосрочные пассивы (ДСП)	$ДСП = П_{IV} + Р_y$	П _{IV} - итог IV раздела пассива баланса «Долгосрочные пассивы» Р _y - расчеты с учредителями
Постоянные пассивы (ПСП)	$ПСП = КиР + Д_{БП}$	КиР - капиталы и резервы Д _{БП} - доходы будущих периодов

В результате сопоставления соответствующих групп активов и пассивов определяется ликвидность баланса предприятия:

а) Наиболее ликвидные активы (НЛА) должны быть больше или равны наиболее срочным обязательствам (НСО) (КЗ и ПКП за вычетом привлеченных средств предприятия);

б) Быстро реализуемые активы ($ДЗ_{<1}$, ПОА) должны быть больше или равны краткосрочным пассивам (краткосрочным заемным средствам);

в) Медленно реализуемые активы ($ДЗ_{>1}$, запасы, за исключением расходов будущих периодов, НДС по приобретенным ценностям и ДФВ) должны быть больше или равны долгосрочным пассивам ДСП (итог раздела IV пассива баланса);

г) Трудно реализуемые активы (ВОА за вычетом ДФВ) должны быть меньше или равны постоянным пассивам (КиР, привлеченные средства – доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей, скорректированные на величину расходов будущих периодов).

Таким образом, все А и П делятся по срочности на четыре группы. Для обеспечения абсолютной ликвидности должна выполняться система неравенств:

$$\begin{cases} НЛА \geq НСО \\ БРА \geq КСП \\ МРА \geq ДСП \\ ТРА \leq ПСП \end{cases}$$

В случае если одно из этих условий не выполняется, ликвидность баланса в той или иной степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов может компенсироваться их избытком в другой группе по стоимостной величине. В реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

2.4 Анализ коэффициентов финансового состояния (устойчивости)

Анализ коэффициентов финансового состояния проводится для исследования изменений устойчивости финансового положения предприятий и приведения сравнительного анализа финансового положения нескольких предприятий (таблица 17).

Таблица 17 - Коэффициенты финансового состояния предприятия

Коэффициент	Расчетная формула	Нормальное ограничение коэффициента	Влияние изменений коэффициента на финансовое положение предприятия
1. Автономии (независимости)	$\frac{П_{III}}{ВБ}$ ВБ – валюта баланса	Более 0,5	↑ коэффициента говорит об ↑ финансовой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруднений в будущем, повышает гарантии погашения обязательств (характеризует долю собственного капитала в ВБ)

2. Соотношения заемных и собственных средств	$\frac{\Pi_{IV} + \Pi_V}{\Pi_{III}}$	Max=1(0,67)	↑ коэффициента отражает превышение величины заемных средств над собственными источниками их покрытия
3. Маневренности	$\frac{\Pi_{III} + \Pi_{IV} - A_1}{\Pi_{III}}$	0,2-0,5	Характеризует долю собственных оборотных средств в собственном капитале. Чем ближе к 0,5, тем больше финансовых возможностей для маневра.
4. Обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$\frac{\Pi_{III} + \Pi_{IV} - A_1}{3 + НДС}$ запасы	1	При значении коэффициента ниже нормативного предприятие не обеспечивает запасы и затраты собственными источниками финансирования.
5. Абсолютной ликвидности	$\frac{НЛА}{\Pi_V}$ НЛА - наиболее ликвидные активы	Min= 0,2..0,7	Показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время
6. Ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	$\frac{НЛА + БРА}{\Pi_V}$ НЛА – наиболее ликвидные активы БРА – быстро реализуемые активы	Более 0,8..1,0	Отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами
7. Покрытия (текущей ликвидности)	$\frac{A_{II}}{\Pi_V}$	Min=2	Показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае необходимости прочих материальных оборотных средств.
8. Реальной стоимости имущества производственного назначения	$\frac{НА + ОС + СМ + НП}{ВБ}$ НА – нематериальные активы ОС – основные средства СМ – сырье и материалы НП – незавершенное производство	Min= 0,5	Отражает долю реальной стоимости имущества производственного назначения в имуществе предприятия.
9. Прогноза банкротства	$\frac{3 + НЛА - \Pi_V}{ВБ}$	Более 0	Чем выше значение показателя, тем ниже опасность

			банкротства.
--	--	--	--------------

2.5 Анализ коэффициентов финансовых результатов деятельности предприятия

Задачей анализа коэффициентов финансовых результатов деятельности предприятия является выявление тенденций изменения деловой активности, определяемой через оборачиваемость и рентабельность предприятия.

Основными финансовыми показателями деятельности предприятия является абсолютная величина прибыли, однако она недостаточно характеризует экономическую эффективность использования всего авансированного капитала или его отдельных частей. Для этого следует эти величины сопоставить.

Наиболее обобщающим показателем эффективности хоз. деятельности является уровень общей рентабельности авансированных фондов:

$$K_{o.p.} = \frac{P}{F + E},$$

где $K_{o.p.}$ - коэффициент общей рентабельности;

P - общая величина прибыли или чистая прибыль;

F - средняя стоимость основных производственных фондов или общая величина иммобилизованных активов;

E - средняя сумма оборотных средств.

Рассмотрим рентабельность отдельных элементов авансированного капитала (таблица 18).

Таблица 18 - Коэффициенты финансовых результатов деятельности предприятия

Коэффициент	Порядок расчета	Характеристика коэффициента
1. Рентабельности продаж	$\frac{Pr}{B}$ Pr - прибыль	Показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции. ↓ говорит о снижении спроса на продукцию
2. Рентабельности всего капитала (общая рентабельность)	$\frac{Pr}{BB}$	Показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение показателя означает падение спроса на продукцию и перенакопление активов
3. Рентабельности внеоборотных активов	$\frac{Pr}{A_i}$	Отражает эффективность использования внеоборотных активов
4. Рентабельности собственного капитала	$\frac{Pr}{\Pi_{III}}$	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика коэффициента оказывает влияние на уровень котировки акций предприятия

5. Рентабельности перманентного капитала (постоянный, непрерывный)	$\frac{Pr}{\Pi_{III} + \Pi_{IV}}$	Отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия (кА собственного, так и заемного).
6. Общей оборачиваемости капитала	$\frac{B}{BB}$ <i>B</i> - выручка от реализации	Отражает скорость оборота всего капитала предприятия. Рост означает ускорение кругооборота средств в предприятии или инфляционный рост цен.
7. Оборачиваемости мобильных средств	$\frac{B}{A_{II}}$ <i>B</i> - выручка	Показывает скорость оборота всех мобильных средств. Рост оценивается положительно.
8. Оборачиваемости материальных оборотных средств	$\frac{B}{З}$ <i>З</i> - запасы	Отражает число оборотов запасов предприятия. Снижение говорит об относительном ↑ производственных запасов и затрат в незавершенном производстве или ↓ спроса на готовую продукцию.
9. Оборачиваемости готовой продукции	$\frac{B}{ГП}$	Показывает скорость оборота ГП. ↑ говорит об ↑ спроса на продукцию, снижение- затоваривание.
10. Оборачиваемости дебиторской задолженности	$\frac{B}{ДЗ}$	Показывает расширение (↑ коэффициента) коммерческого кредита, предоставляемого предприятию.
11. Среднего срока оборота дебиторской задолженности (в днях)	$\frac{365 \cdot ДЗ}{B}$	Характеризует средний срок погашения ДЗ. ↓ оценивается положительно.
12. Оборачиваемости кредиторской задолженности	$\frac{B}{КЗ}$	Показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост означает ↑ скорость оплаты задолженности предприятия, ↓ - рост покупок в кредит.
13. Среднего срока оборота кредиторской задолженности (в днях)	$\frac{365 \cdot КЗ}{B}$	Отражает средний срок возврата коммерческого кредита предприятием.
14. Фондоотдача внеоборотных активов	$\frac{B}{A_I}$	Характеризует эффективность использования внеоборотных активов, измеряемую величиной продаж, приходящихся на единицу стоимости средств.
15. Оборачиваемости собственного капитала	$\frac{B}{\Pi_{III}}$	Показывают скорость оборота собственного капитала. ↑ означает рост продаж, ↓ бездействие собственных средств.

После проведения анализа финансового состояния обобщаются и уточняются выводы, дается общая оценка финансового состояния и его изменений за анализируемый период.

Констатируется:

- финансовое состояние;
- изменение структуры активов и пассивов;
- кредитоспособность;
- зависимость предприятия от заемного капитала;
- финансовые результаты деятельности;
- рентабельность и деловая активность.

Затем делается обобщающий вывод, и даются рекомендации по оздоровлению финансового состояния, совершенствованию финансовой стратегии предприятия.

Тема 12. Показатели эффективности инвестиционного проекта

1. Общий подход к оценке эффективности инвестиционного проекта

2. Норма дохода

3. Денежные потоки инвестиционного проекта. Приведение в сопоставимый вид разновременных затрат и результатов

4. Чистый дисконтированный доход

5. Срок окупаемости

6. Индексы доходности

7. Внутренняя норма дохода

8. Пример расчета параметров инвестиционного проекта

Вопрос 1. Общий подход к оценке эффективности инвестиционного проекта

Проблема оценки экономической эффективности инвестиционного проекта заключается в определении уровня его доходности в абсолютном и относительном выражении (т.е. в расчете на единицу инвестиционных затрат капитала), - что характеризуется как норма дохода.

При *первом подходе* к определению нормы дохода и на основе использования простых укрупненных методов предполагают построение статических моделей.

Второй подход – предполагает построение динамических моделей.

Простые методы широко используют в процессе разработки инвестиционных стратегий на первоначальных этапах оценки инвестиционных решений. При этом приходится прибегать к экспертным способам определения исходной информации, например:

- необходимого объема инвестиций;
- текущих издержек производства;
- объема продаж;
- цены реализации и т.п.

При наличии подобного набора сведений можно рассчитать упрощенными методами такие показатели экономической эффективности, как:

- срок окупаемости;
- норма прибыли (рентабельности).

$$\text{норма прибыли} = \frac{\text{прибыль}}{\text{инвестиции}};$$

$$\text{срок окупаемости инвестиций} = \frac{\text{инвестиции}}{\text{прибыль}}.$$

При этом оперируют точечными (статическими) значениями исходных данных (например, за год), т.е. при расчете не учитываются вся продолжительность жизни создаваемого объекта и

те доходы и затраты, которые будут иметь место, например, после достижения срока окупаемости единовременных затрат. Отсюда и не очень высокая надежность получаемых с помощью укрупненных методов – показателей эффективности.

Однако они широко используются в условиях ограниченной информации и на предварительных стадиях технико-экономические обоснования инвестиционных решений.

Второй подход. Следует иметь в виду, что оценка отдельно взятого проекта должна проводиться в системе функционирования и перспектив развития предприятия.

Например. В ряде случаев необходимо предприятию сохранить позиции на рынке. Например, для того, чтобы не допустить конкурентов на хлебопекарный рынок имеет смысл расширить производство (строительство второй очереди) даже при условии, что оно не будет полностью загружено в ближайшее время.

С позиции локальной экономической эффективности такое решение неэффективно, оно приведет к повышению эффективности в последующие годы.

Таким образом, приоритетными надо считать мероприятия обеспечивающие рост экономической эффективности и финансовой устойчивости производства с учетом задач развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Недостатки статических методов оценки эффективности не позволяют их рекомендовать как инструмент разработки предварительного и тем более окончательного ТЭО ИП. Эти недостатки устраняются при использовании второй группы методов оценки экономической эффективности – динамических.

Оценку эффективности рекомендуется проводить по системе следующих **взаимосвязанных показателей**:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект (другое название – чистая приведенная (текущая) стоимость - NPV);
- индекс доходности (или индекс прибыльности - PI);
- срок окупаемости (срок возврата единовременных затрат);
- внутренняя норма дохода (или внутренняя норма прибыли, рентабельности - IRR);
- финансовая устойчивость (надежность).

В осуществлении и реализации ИП принимают участие: акционеры, банки и т.д. Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности ИП с позиции каждого участника. Выделяют следующие виды эффективности ИП (рисунок 14).

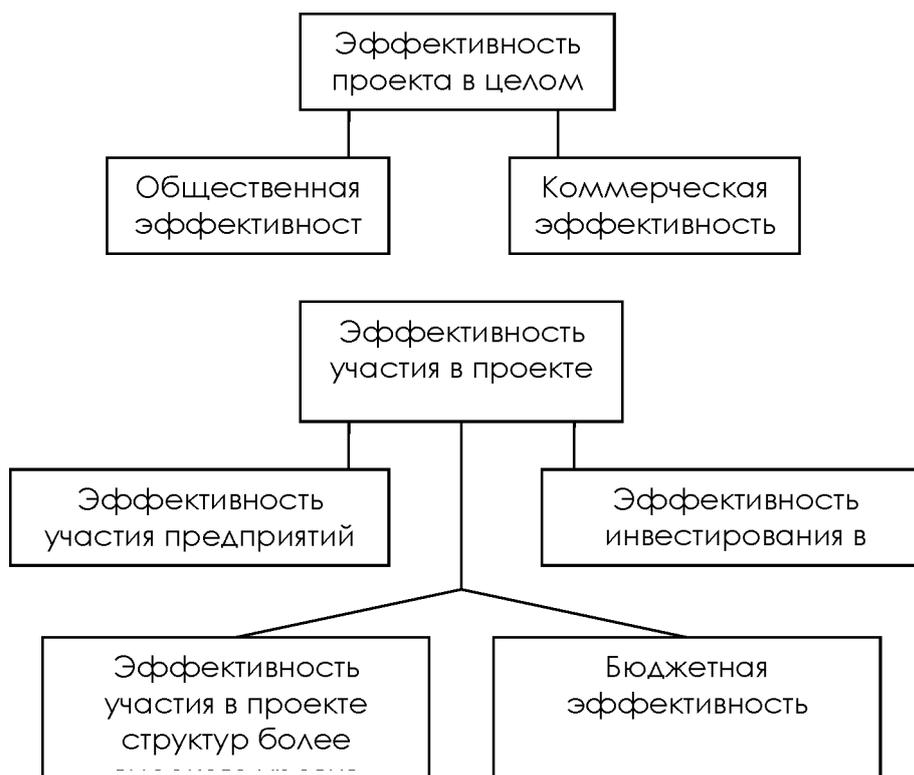


Рисунок 14 – Виды эффективности ИП

Эффективность в целом оценивается для презентации с целью привлечения потенциальных инвесторов. Наиболее значима оценка эффективности участия в проекте.

Вопрос 2. Норма дохода

Первым шагом в определении эффективности ИП является обоснование приемлемой для инвестора нормы дохода как способа количественной оценки его экономического интереса.

Для лица, принимающего решение, важно знать какова должна быть мера компенсации за отказ от потребления в момент времени $t = 1$, которая обеспечит дополнительное потребление в последующих периодах $t = 2, 3 \dots n$.

Компенсация за отказ от потребления в текущем периоде должна быть выражена в прибыли, а мера компенсации – в соизмерении прибыли с инвестируемыми средствами, альтернативной формой использования которых является текущее потребление.

Соотношение прибыли и средств, инвестируемых в развитие производства, выраженное в процентах или долях единицы, будем называть нормой дохода (E).

Для собственника ориентиром для принятия решения об инвестировании будет не вся прибыль, отнесенная к авансированному капиталу, а прибыль, очищенная от налогов и обязательных выплат.

Прирост капитала должен быть достаточным для того, чтобы, во-первых, компенсировать инвестору отказ от текущего потребления, во-вторых, компенсировать инфляцию (обесценивание), в-третьих, гарантировать возмещение потерь связанных с риском, т.е.

$$E = E_{\min} + I + r,$$

где E - норма дохода (номинальная);

E_{\min} - минимальная реальная норма дохода;

I - темп инфляции;

r - коэффициент, учитывающий уровень инвестиционного риска.

Реальная норма дохода – это норма дохода, которая при отсутствии инфляции обеспечивает такую же доходность от инвестирования средств, что и номинальная норма при наличии инфляции.

Реальная E используется в расчетах эффективности в действующих (постоянных) ценах, номинальная – в прогнозных ценах.

Например: $E_{\min} = 5\%$, $I = 15\%$, $r = 10\%$, то норма дохода выраженная в требуемом инвестором темпе прироста первоначального капитала, должна быть на уровне:

$$0,05 + 0,15 + 0,1 = 0,3 \text{ (30\%)}$$

На практике включение в норму дохода риска по правилам капитализации дохода приводит к увеличению нормы дохода. Поэтому не исключено, что будут отсечены высокодоходные проекты из-за завышения требований к доходности ИП. Но и отказ от учета риска при обосновании E – **неприемлем**.

В российских условиях при выборе E предприниматели ориентируются на уровень ставки рефинансирования ЦБ РФ, который приблизительно отражает среднюю стоимость капитала, сложившуюся на финансовом рынке, на проценты по долгосрочным ссудам банков.

Поскольку определение эффективности проектов проводится в двух видах цен – действующих и прогнозных (без учета и с учетом инфляции), соответственно надо располагать нормами дохода, структурированными на базе банковских процентных ставок. Следует иметь в виду, что все объявленные банковские ставки **номинальные**. Номинальная ставка рассчитывается по формуле:

$$N = R + I,$$

где N - номинальная процентная ставка;

R - реальная процентная ставка;

I - темп инфляции на финансовом рынке.

Реальная процентная ставка - это очищенная от инфляции номинальная ставка. При невысоких темпах инфляции R рассчитывается:

$$R = N - I.$$

Данные формулы применяются в условиях низкой инфляции (3 – 5% в год). При более высокой инфляции зависимость этих двух ставок становится нелинейной. В этом случае связь реальной и номинальной процентных ставок выражается формулой И. Фишера:

$$R_m = \frac{N_m - I_m}{1 + I_m} \text{ или } N_m = (1 + R_m) \times (1 + I_m) - 1,$$

где N_m – номинальная процентная ставка за один шаг начисления процентов (выражается в долях единицы);

R_m – реальная процентная ставка за один шаг начисления процентов;

I_m – темп инфляции (темпы роста цен) за средний шаг начисления процентов.

При работе с вышеприведенными формулами следует учитывать несопоставимость методов расчета процентных ставок и темпов инфляции. Банковские процентные ставки обычно рассчитываются по правилу простых процентов, тогда как темп инфляции – по правилу сложных процентов. С целью обеспечения корректности расчетов величины – N , R , I приводят в сопоставимый вид, для чего необходимо определить значения банковских ставок и инфляции в расчете за один месяц.

Для банковских ставок такой расчет производится по формуле:

$$N_{мес}, R_{мес} = \frac{N_{год} \text{ или } R_{год}}{12 мес},$$

где $N_{год}, R_{год}$ – годовая номинальная и реальная процентные ставки;

$N_{мес}, R_{мес}$ – номинальная и реальная банковские процентные ставки соответственно в пересчете на один месяц.

Для расчета ежемесячных темпов инфляции используется формула:

$$I_{i \text{ \u0430\u043d}} = \sqrt[12]{(I_{\u0430 \u0430} + 1)} - 1.$$

Тогда формула расчета реальной годовой процентной ставки будет:

$$R_{год} = ((N_{мес} - I_{мес}) / (1 + I_{мес})) \times 12 мес.$$

Ориентиром для определения реальной ставки могут также служить процентные ставки коммерческих банков по ссудам в иностранной валюте.

В инвестиционном проектировании, не смотря на изменяющуюся инфляцию по шагам, возникает необходимость в одной норме для всего расчетного периода. Для этого рассчитывают среднюю инфляционную ставку (темпы инфляции):

$$\bar{i} = [(1+i_1) \times (1+i_2) \times \dots \times (1+i_m)]^{\frac{1}{m}} - 1,$$

где \bar{i} - средняя геометрическая инфляционная ставка за m периодов времени (шагов) (расчетный период), коэффициент;

i – темп инфляции на шаге m расчетного периода, коэффициент.

Пример. Определение нормы дохода при изменяющейся инфляции по шагам расчетного периода.

Условие: прогнозный темп инфляции по шагам расчетного периода составляет соответственно 30, 25, 20, 10, 5. средняя геометрическая инфляционная ставка составляет:

$$\bar{i} = [(1+0,3) \times (1+0,25) \times (1+0,2) \times (1+0,1) \times (1+0,05)]^{\frac{1}{5}} - 1 = 0,176.$$

Если величина реальной нормы принята на уровне 0,1 (10%), то норма дохода для дисконтных коэффициентов, используемых при расчете показателей эффективности в прогнозных ценах, составит:

$$(1+0,1) \times (1+0,176) - 1 = 0,29 \text{ или } 29\%.$$

Определение уровня нормы дохода является ключевым вопросом в теории и практике расчета экономической эффективности. Через норму дохода в методику расчета эффективности привносятся требования инвестора к доходности инвестиций по проекту с расчетом эффективности по двум взаимодополняющим направлениям оценки эффективности.

Первое направление связано с оценкой внутренней нормы дохода (ВНД), полученной по проекту. Норма дохода (E) в этом механизме оценки выступает в качестве своеобразного эталона сравнения. Если $ВНД \geq E$ - проект приемлем, если нет - он должен быть отвергнут.

Второе направление введения в расчет эффективности требований инвестора по доходности инвестиций связано с использованием нормы дохода в качестве нормы дисконта для последующего расчета коэффициента дисконтирования, используемых для приведения разновременных денежных потоков к единому моменту времени.

Вопрос 3. Денежные потоки инвестиционного проекта. Приведение в сопоставимый вид разновременных затрат и результатов

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению методики построения системы показателей эффективности, необходимо ознакомиться с базовыми инструментами, используемыми в расчетах:

- формирование потоков;
- дисконтирование.

3.1 Денежные потоки инвестиционного проекта

Поступательное движение денежных средств от авансирования капитала для создания объекта предпринимательской деятельности и до его завершения, в форме затрат и поступлений опосредуют работы и процедуры по разработке и реализации ИП.

Для характеристики явлений, отражающих движение денежных средств, будем оперировать понятием «*денежный поток*».

Денежный поток ИП – это денежные поступления и (или) платежи, порождаемые проектом на отдельных шагах на всем протяжении расчетного периода.

Расчетный период – временный интервал от начала разработки проекта и до его прекращения (жизненный цикл проекта), на протяжении которого необходимо отслеживать денежные потоки с целью определения в конечном счете экономической эффективности проекта.

Начало расчетного периода – дата вложения средств в проектно-изыскательские работы или дата вложения средств в создание проектируемого объекта (в создание основных фондов).

Прекращение – исчерпание сырьевых запасов и других ресурсов; прекращение производства в связи с завершением жизненного цикла производимой продукции; износа основных средств (как вариант).

Шаг планирования расчетного периода (ИП) – разбиение срока жизни проекта на короткие промежутки времени – шаги. В пределах отдельных шагов производится агрегирование данных, используемых для оценки показателей экономической эффективности и финансовой надежности проекта. Шаги расчета определяются номерами (0, 1, 2, ...). Продолжительность шага измеряется в годах или долях года и отсчитывается от фиксированного момента $m_0 = 0$ принимаемого за базовый.

Для целей разработки окончательного ТЭО приемлемы более короткие интервалы, хотя бы для первого года освоения нового производства.

Значение денежного потока обозначается $\Phi(t)$, если оно относится к моменту времени t , или через $\Phi(m)$, если к шагу – m .

На каждом шаге расчетного периода движения денежных средств отражается по двум направлениям:

- притоки;
- оттоки.

Разность притоков и оттоков отражает эффект (сальдо).

Для экономической оценки ИП используют понятие «накопленный денежный поток».

Денежные потоки обычно описываются таблицей:

Таблица 19 – Денежные потоки

№ строки	Значение денежного потока	№ шага расчетного периода (m)					
		0	1	2	3	4	5
1	Приток	0	10	20	35	35	35
2	Отток	-50	-5	-10	-15	-15	-15
3	Сальдо (стр1 - стр2)	-50	5	10	20	20	20
4	Накопленное сальдо*	-50	-45	-35	-15	5	25

* Накопленное сальдо на t_0 = значение сальдо на этом же шаге, для последующих шагов - накопленное сальдо на предыдущих шагах + сальдо на данном шаге.

При формировании потоков реальных денежных средств проекта необходимо соблюдать ряд методологических принципов.

1. Денежные потоки должны адекватно отражать экономические интересы участников инвестиционного процесса. Поэтому для оценки каждого вида эффективности должен быть определен специфический перечень (состав) притоков и оттоков по тем сферам деятельности, которые их касаются (операционной, инвестиционной и финансовой).

2. Методика расчета каждой статьи денежного оттока по шагам расчетного периода должна отражать требования действующего хозяйственного механизма национальной экономики, закрепленные в законодательных актах, а также принятой на предприятии (или принятой для нового проектируемого объекта) учетной политики.

3. В пределах выбранного шага расчета (год, квартал) каждый элемент денежного потока должен быть отнесен в зависимости от его проявления во времени к одному из трех возможных состояний: к началу шага (например, инвестиций), концу шага (например, перечисление долга) или равномерным поступлениям, затратам (например, выручка от реализации).

3.2 Приведение в сопоставимый вид разновременных затрат и результатов:

дисконтирование, компаундирование

Согласно основополагающим принципам экономики разновременные затраты точно так же, как и полученные результаты, неравноценны во времени. Т.е. один рубль сегодня значит больше, чем тот же один рубль полученный или затраченный через год.

Это имеет место не только из-за инфляции, но и вследствие того, что денежные средства, вовлеченные в хозяйственный оборот, приносят определенный доход.

Поэтому для суммирования реальных денежных средств по потоку за какой-либо период они должны быть предварительно приведены к сопоставимому виду - к единому моменту времени.

Таковыми моментами приведения могут быть или начальный или конечный шаг расчетного периода.

*Процедура приведения к конечному моменту осуществляется путем умножения текущих величин потока на шаге - t - на коэффициент компаундирования, отражающий темп приращения капитала при использовании денежных средств в хозяйственном обороте. Эта процедура называется **компаундированием**.*

$$\Phi_{\Sigma_g} = \sum_{t=1}^T \Phi_t \cdot g_t,$$

где Φ_{Σ_g} - суммарный компаундированный поток;

Φ_t - текущая величина потока в году t ;

g_t - коэффициент компаундирования.

$g_t = (1 + E)^t$ задается по формуле сложных процентов,

где E – норма приращения капитала или приемлемая для инвестора норма дохода.

*Процедура приведения потока к начальному периоду проводится путем умножения этих же текущих величин потока на коэффициент дисконтирования, учитывающий уменьшение значимости денежного потока при его отдалении во времени. Такая процедура называется **дисконтированием**.*

Суммарный дисконтированный поток рассчитывается:

$$\Phi_{\Sigma_a} = \sum_{t=1}^T \Phi_t \cdot a_t,$$

где a_t – коэффициент дисконтирования для года t .

$$a_t = \frac{1}{(1 + E)^t}.$$

Здесь E – норма дисконта по содержанию то же, что и в формуле для коэффициента компаундирования.

Если приведение потока осуществляется к первому году, показатель степени принимает выражение $(t-1)$.

В вышеприведенных формулах фигурирует одна и та же величина E , что определяет единое по последствиям экономическое содержание процедуры компаундирования и дисконтирования.

Действительно, если в первом году мы располагаем 100 рублями, то при $E = 0,1$ к концу второго года они составят $100 \cdot (1 + 0,1) = 110$ рублей, а 110 рублей второго года с позиции сегодняшнего дня составят:

$$110 \times \frac{1}{(1 + E)} = 100 \text{ руб.}$$

Пример. Влияние уровня нормы дохода на суммарный дисконтированный поток.

Определим суммарный дисконтированный поток Φ_{Σ} для параметров, указанных в таблице.

Расчетный период T равен 5 годам.

Таблица 20

Год	1	2	3	4	5
Денежный поток	300	500	800	500	200

Будем дисконтировать, используя постоянную норму дохода, т.е. предполагая, что инфляция отсутствует или ее значение невелико.

Суммарный дисконтированный поток определим в двух вариантах: при $E = 0,1$ и $E = 0,2$.

1. Вариант $E = 0,1$. Тогда получим:

$$a_1 = \frac{1}{(1 + 0,1)} = 0,91; \quad a_2 = \frac{1}{(1 + 0,1)^2} = 0,83; \quad a_3 = \frac{1}{(1 + 0,1)^3} = 0,75;$$

$$a_4 = \frac{1}{(1 + 0,1)^4} = 0,68; \quad a_5 = \frac{1}{(1 + 0,1)^5} = 0,62.$$

$$\Phi_{\Sigma} = 300 \times 0,91 + 500 \times 0,83 + 800 \times 0,75 + 500 \times 0,68 + 200 \times 0,62 = 1752.$$

2. Вариант $E = 0,2$:

$$a_1 = \frac{1}{(1 + 0,2)} = 0,83; \quad a_2 = \frac{1}{(1 + 0,2)^2} = 0,69; \quad a_3 = \frac{1}{(1 + 0,2)^3} = 0,58;$$

$$a_4 = \frac{1}{(1 + 0,2)^4} = 0,48; \quad a_5 = \frac{1}{(1 + 0,2)^5} = 0,40.$$

$$\Phi_{\Sigma} = 300 \times 0,83 + 500 \times 0,69 + 800 \times 0,58 + 500 \times 0,48 + 200 \times 0,40 = 1378.$$

Таким образом, с ростом E величина суммарного дисконтированного потока снижается, и наоборот.

В экономике переходного периода ввиду нестабильных условий развития и связанных с этим колебаний темпа инфляции и других причин E по периодам развития нестабильна и расчетная формула усложняется.

Формула для определения коэффициента дисконтирования при переменной норме дохода имеет следующий вид:

$$a_t = \frac{1}{(1 + E_1) \times \dots \times (1 + E_T)}$$

Пример. Определение суммарного дисконтированного потока при переменной норме дохода (рассмотрим пример, когда норма дохода - величина переменная табл.21).

Таблица 21

Показатели	Годы				
	1	2	3	4	5
Норма дохода (E_t)	0,25	0,20	0,18	0,15	0,10

Расчет коэффициента дисконтирования и дисконтированного потока приведен в таблицах 22 и 23. Определим также суммарный дисконтированный поток при переменной норме дохода для указанных в таблице 2 параметров (см. таблицу 23).

Таблица 22 - Расчет коэффициента дисконтирования

Год	Коэффициент дисконтирования
1	$\frac{1}{(1 + 0,25)} = 0,8$
2	$\frac{1}{(1 + 0,25) \cdot (1 + 0,2)} = 0,67$
3	$\frac{1}{(1 + 0,25) \cdot (1 + 0,2) \cdot (1 + 0,18)} = 0,57$
4	$\frac{1}{(1 + 0,25) \cdot (1 + 0,2) \cdot (1 + 0,18) \cdot (1 + 0,15)} = 0,5$
5	$\frac{1}{(1 + 0,25) \cdot (1 + 0,2) \cdot (1 + 0,18) \cdot (1 + 0,15) \cdot (1 + 0,1)} = 0,45$

Таблица 23 - Расчет суммарного дисконтированного дохода

Год	Φ_t	a_t	$\Phi_t \cdot a_t$
1	300	0,8	240
2	500	0,67	355
3	800	0,57	456
4	500	0,5	250
5	200	0,45	90
$\sum_{t=1}^T \Phi_t \cdot a_t$			1371

Переменную норму дохода мы в дальнейшем будем использовать для оценки эффективности в прогнозных ценах. Никаких проблем не возникает при ее использовании для расчетов и интерпретации показателя чистого дисконтированного дохода. При оценке другого показателя эффективности ВВД – нужна одна усредненная норма дохода для всего расчетного периода.

Вопрос 4. Чистый дисконтированный доход

Основополагающие принципы оценки экономической эффективности инвестиций соответствуют здравому смыслу экономического поведения человека при принятии решения о целесообразности тех или иных затрат. Они выражены в показателе «чистый доход». При исчислении чистого дохода всегда соизмеряются результаты и затраты.

Если принять, что достигнутые результаты реализации проекта формируются притоками (P), а затраты и отчисления – оттоками (Z), то разность этих двух величин будет составлять экономический эффект, или **чистый доход** ($ЧД$). Таким образом:

$$ЧД_m = P_m - Z_m,$$

где m указывает на принадлежность потоков денежных средств к конкретному шагу m расчета.

В развернутом виде формула включает:

$$P_m = Q_m + Л_m,$$

$$Z_m = C_m + K_m + Д + Н,$$

где Q_m – объем продаж;

$Л_m$ – поступления от продажи излишних активов;

C_m – операционные издержки (себестоимость за вычетом амортизации);

K_m – затраты на приобретение активов;

$Д$ – проценты по кредитам;

$Н$ – налоги.

На первых шагах расчетного периода величина ЧД отрицательна, т.к. выручка от продаж не возмещает всех издержек по проекту. На последующих шагах картина меняется, величина чистого дохода становится положительной и нарастает.

Эффективность проекта следует определять за весь расчетный период, т.е. сложить величины чистого дохода, полученные на всех шагах отчетного периода. Чтобы такое суммирование сделать корректным, т.е. учесть неравноценность денежных средств во времени, годовые показатели чистого дохода следует скорректировать на коэффициент дисконтирования.

*Будущая стоимость чистых доходов, приведенная к их настоящей стоимости, т.е. стоимости через процедуру дисконтирования к начальному шагу расчетного периода, выражает содержание основополагающего показателя – **чистого дисконтированного дохода**.*

Формула для расчета ЧДД:

$$\sum_{m=1}^T \text{ЧДД} = \sum_{m=1}^T (P_m - Z_m) \times a_m,$$

где P_m – результаты, достигаемые на шаге m расчета;

Z_m – затраты, осуществляемые на шаге m расчета;

a_m – коэффициент дисконтирования;

m – номер шага расчета.

Коэффициент дисконтирования определяется требуемым инвестором уровнем нормы дохода (E) и периодом приведения (t). Отсюда прослеживается следующая зависимость ЧДД от этих параметров:

- с повышением требований инвестора к эффективности проекта ЧДД снижается, и, наоборот, с уменьшением – повышается;

- по мере удаления периода приведения денежного потока от базового размера ЧДД снижается.

Но экономическую эффективность проекта выражает не частное значение ЧДД на конкретном шаге, а размер дохода за весь расчетный период. Поэтому необходимо проводить поступательное суммирование ЧДД всех шагов. Если на m -шаге ЧДД становится положительным и увеличивается за счет прибавления положительных значений ЧДД – то проект следует признать эффективным.

Пример. Оценка приемлемого уровня ЧДД с позиции интересов инвестора.

1. Расчетный период – 6 лет
2. Номер шага обозначается $m=0, 1, \dots, T$, где $m=0$ – момент стартовых инвестиций (нулевой год)
3. Продолжительность шага расчета равна 1 году
4. Для первого варианта $E=0,1$, для второго $E=0,2$
5. Исходные данные в таблице 24.

Таблица 24 – Исходные данные

Показатели	№ шага расчетного периода (m)					
	0	1	2	3	4	5
1. P_m		1000	1500	2000	1500	1000
2. Z_m		700	1000	1200	1000	800
3. K_m	1500					

4. $P_m - Z_m$		300	500	800	500	200
----------------	--	-----	-----	-----	-----	-----

В модифицированном виде формулу для расчета ЧДД можно записать:

$$\sum_{m=1}^T \text{ЧДД} = \sum_{m=1}^T (P_m - Z_m^*) \times a_m - \sum_{m=1}^T K_m \times a_m,$$

где Z_m^* – затраты на шаге m расчета без инвестиционных издержек K_m .

Вариант 1. (подставляем данные в модифицированный вид формулы ЧДД):

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & 300 \times \frac{1}{1+0,1} + 500 \times \frac{1}{(1+0,1)^2} + 800 \times \frac{1}{(1+0,1)^3} + 500 \times \frac{1}{(1+0,1)^4} + \\ & + 200 \times \frac{1}{(1+0,1)^5} - 1500 = 252 > 0 \end{aligned}$$

Вариант 2.

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & 300 \times \frac{1}{1+0,2} + 500 \times \frac{1}{(1+0,2)^2} + 800 \times \frac{1}{(1+0,2)^3} + 500 \times \frac{1}{(1+0,2)^4} + \\ & + 200 \times \frac{1}{(1+0,2)^5} - 1500 = -122 < 0 \end{aligned}$$

При норме дохода 0,1 величина ЧДД положительна, поэтому вариант инвестирования приемлем.

Вариант 2 не приемлем.

Вопрос 5. Срок окупаемости

Разбиение ЧДД, полученного нарастающим итогом, на два временных периода – до момента превращения отрицательного значения в положительное и после него является основанием определенного срока окупаемости (возмещения) единовременных затрат, измеряемого в *месяцах, кварталах, годах*.

Срок возмещения определяется периодом от момента начала реализации проекта (начала инвестиционной фазы) до переломного момента в динамике ЧДД определенного нарастающим итогом.

Срок окупаемости может быть получен путем последовательного по шагам расчетного периода вычитания из $\sum_{m=1}^T K_m \times a_m$ выражения $\sum_{m=1}^T (P_m - Z_m^*) \times a_m$. Когда эта разность станет равной 0 (полностью возмещена стоимость единовременных затрат) порядковый номер периода – есть **срок окупаемости**.

Для уточнения положения момента окупаемости (когда шаг расчета принят равным году) обычно принимается, что в пределах одного шага поток (S) меняется линейно. Тогда «расстояние» X от начала шага до момента окупаемости, выраженное в продолжительности шага расчета определяется по формуле:

$$X = \frac{S - m}{S_{-m} + S_{+m}},$$

где S_{-m} – минусовая величина потока нарастающим итогом на переломном шаге от «-» к «+»;
 S_{+m} – положительная величина потока нарастающим итогом на следующем шаге.

Пример. Определение срока окупаемости инвестиций с учетом момента окупаемости внутри шага расчета.

Величина потока составляет на пятом шаге (S_5) 33,3, а на шестом шаге – 13. Из этих данных видно, что срок окупаемости находится внутри шага $m-6$, т.к. в конце шага $m-5$ накопленный поток меньше нуля, а аналогичный поток в конце $m-6$ больше 0. Момент окупаемости внутри искомого шага составит:

$$X = \frac{S_5}{S_5 + S_6} = \frac{33,3}{33,3 + 13} = 0,72 \text{ шага.}$$

Исходя из этого срок окупаемости, отсчитанный от начала операционной деятельности (конец нулевого периода) составляет 5,72 года, если от начала нулевого шага – 6,72 года.

Чем меньше срок окупаемости, тем эффективней проект, и это служит сравнительной оценкой с другими проектами.

Но этот показатель не раскрывает размера чистого дохода за пределами срока окупаемости, в то время как последний может существенно отличаться по разным проектам.

Поэтому этот показатель рассматривается как вспомогательный.

В предыдущем вопросе 4 (ЧДД) в рассмотренном примере при $E=0,1$ срок окупаемости от начала реализации проекта больше трех, но меньше четырех лет, а при $E=0,2$ расчетный период окупаемости инвестиций вообще не наступает (ЧДД – величина отрицательная).

Вопрос 6. Индексы доходности

Базовые потоки денежных средств для расчета ЧД и ЧДД могут быть применены для конструирования еще одной группы вспомогательных показателей – индексов доходности. Такие показатели характеризуют относительную отдачу на вложенные в проект затраты. В зависимости от содержания затрат можно построить **индекс дохода инвестиций** или **индекс**

дохода всех затрат (текущих и единовременных). Каждый из них, в свою очередь, можно представить в двух видах: по реальным или (и) дисконтированным денежным потокам.

Эти показатели будут иметь различия. Поэтому, характеризуя эффективность ИП посредством индекса доходности (ИД), следует подчеркнуть, по какой методике он оценен, а сравнение таких показателей по разным проектам проводить лишь при использовании одних и тех же методик.

Наибольшее распространение на практике получил **индекс доходности дисконтированных инвестиций** (ИДД). Он представляет собой отношение суммы приведенных эффектов (из которых вычленены инвестиционные затраты) к приведенной к тому же моменту времени величине инвестиционных затрат:

$$ИДД = \frac{\sum_{m=1}^T (P_m - Z_m^*) \times a_m}{\sum_{m=1}^T K_m \times a_m}$$

ИД строится из тех же элементов, что и ЧДД, и его значение тесно связано с ним: если ЧДД положителен, то и ИД > 1 и наоборот, если ИД < 1 – проект не эффективен.

В примере п.12.4 (ЧДД) ИДД (индекс дохода по дисконтированному доходу) по первому варианту – $\frac{1752}{1500} = 1,168 > 1$, а по второму варианту – $\frac{1378}{1500} = 0,919 < 1$.

Вопрос 7. Внутренняя норма дохода

Сложности при расчетах ЧДД связаны с установлением приемлемой нормы дохода. Определение уровня нормы дохода зависит от компетентности специалистов, определяющих экономическую эффективность, и отражает субъективный подход. Влияние данного фактора сведено к минимуму в показателе внутренней нормы дохода – ВНД (или IRR – Internal Rate of Return). Экономическую природу этого показателя можно пояснить с помощью графика зависимости ЧДД от изменений нормы дохода (рисунок 1)

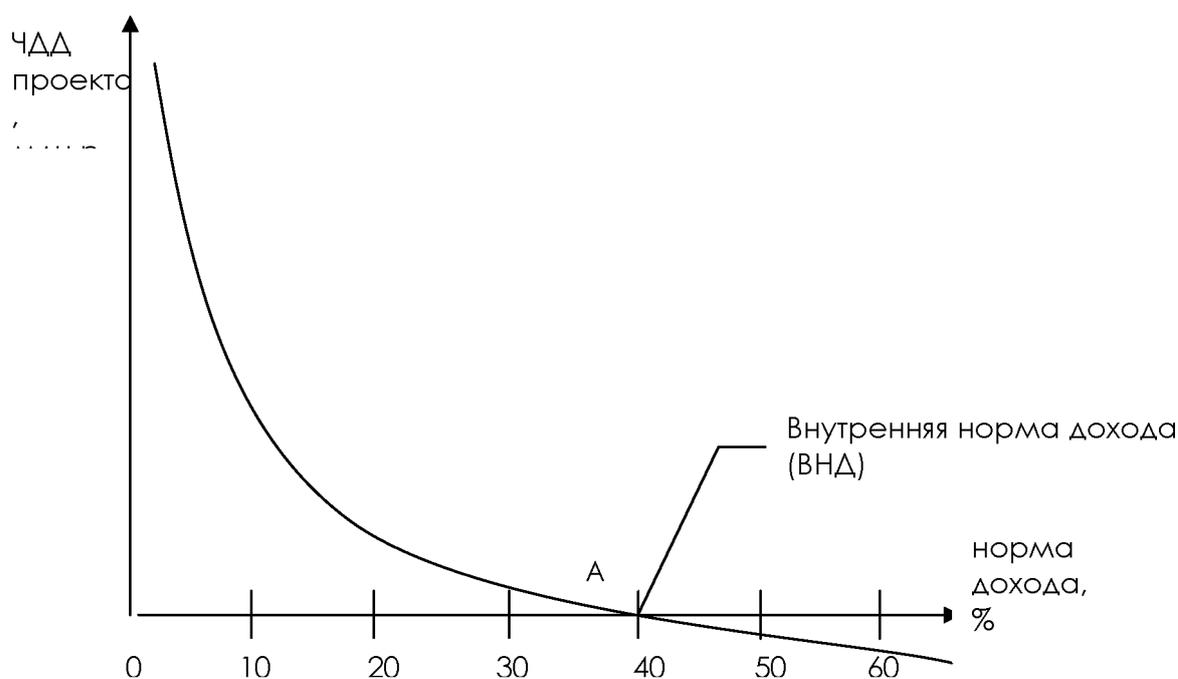


Рисунок 15

На графике показано, что с ростом требований к эффективности инвестиций (через E) величина ЧДД уменьшается, достигая нулевого значения при пересечении с осью абсцисс в точке А. Норма дохода, определяющая такое значение ЧДД, является **внутренней нормой дохода проекта**.

ВНД характеризует уровень доходности инвестиций, генерируемый конкретным проектом, при условии полного покрытия всех расходов по проекту за счет доходов.

По своей экономической природе норма дохода (E) для инвестора и ВНД по проекту идентичны, т.е. характеризует уровень капитализации доходов за расчетный период. Но в первом случае E (норму дохода) мы привносим извне, обосновывая ее уровень исходя из нашего понимания приемлемого уровня дохода на капитал. Во втором варианте норма дохода формируется на основе объективно складывающихся пропорций результатов и затрат, т.е., исходя из внутренних свойств проекта, степени его прогрессивности. В данном выражении ВНД характеризует гарантированный уровень капитализации доходов, присущий проекту.

Выше было отмечено, что значение показателя ВНД определяется как такое значение нормы дохода $E_{\text{вн}}$, при котором суммы дисконтированных доходов и расходов равны между собой или, что тоже, величина приведенных эффектов (без учета единовременных затрат) равна приведенным единовременным затратам (K). Исходя из данного условия, ВНД ($E_{\text{вн}}$) есть положительный корень уравнения:

$$\sum_{m=1}^n \frac{(K_m - Z_m^*)}{(1 + E_{\text{вн}})^t} - \sum_{m=1}^n \frac{K_m}{(1 + E_{\text{вн}})^t} = 0.$$

Точное значение ВНД определяется по формуле линейной интерполяции:

$$ВНД = E' + \frac{ЧДД' \times (E'' - E')}{ЧДД' - ЧДД''},$$

где E' - норма дисконта, при которой ЧДД принимает ближайшее к 0 положительное (или соответственно отрицательное) значение;

E'' - норма дисконта, повышенная (или пониженная) на 1 пункт по сравнению с E' , при которой ЧДД принимает ближайшее к 0 отрицательное (или соответственно положительное) значение;

$ЧДД', ЧДД''$ - чистый дисконтированный доход соответственно при E' и E'' .

Значения ЧДД принимаются абсолютными. При этом желательно, чтобы разность значений коэффициентов дисконтирования E' и E'' не превышала 0,01 иначе зависимость чистого дисконтированного дохода от величины коэффициента дисконтирования окажется нелинейной. Быстро и точно ВНД определяется с помощью компьютера.

ВНД можно рассчитать графическим методом. На рисунке по оси абсцисс отложены значения E , по оси ординат – ЧДД, рассчитанный по исходным данным от уровня чистого дохода при избранной величине E .

Приведенный график построен по исходным данным примера из вопроса 4 (ЧДД).

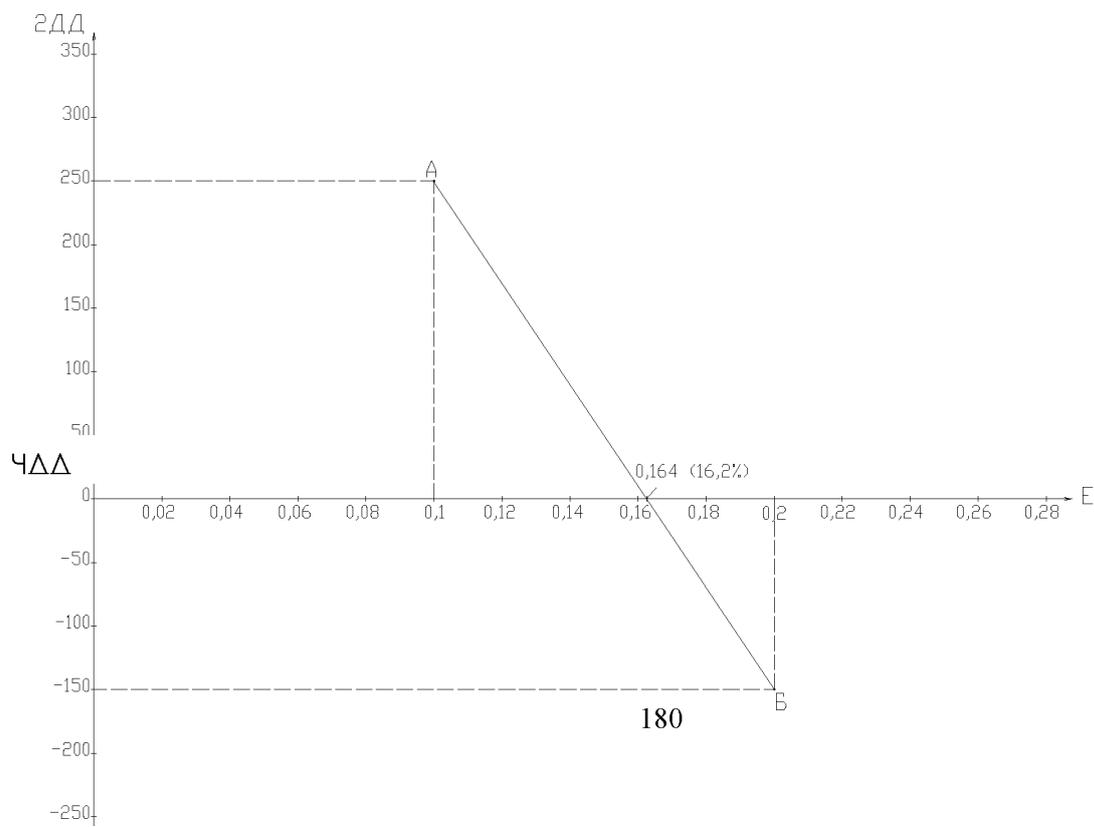


Рисунок 16

Точка А соответствует $E=0,1$, а точка Б – $E=0,2$. Соединяем точки А и Б, пересечение с осью E дает искомое значение ВНД. Оно равно 0,162.

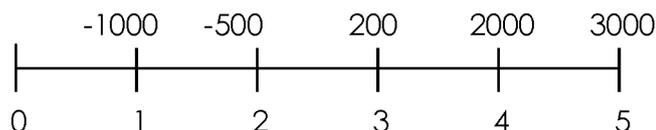
Более точный расчет с помощью ПК дает $\text{ВНД}=0,164$ или 16,4%. При этой норме обеспечивается равенство:

$$\frac{300}{1+0,164} + \frac{500}{(1+0,164)^2} + \frac{800}{(1+0,164)^3} + \frac{500}{(1+0,164)^4} + \frac{200}{(1+0,164)^5} - 1500 = 0$$

ВНД объективен и не зависит от требований и условий инвестора, от объема производства и размера инвестиций по проекту. Это делает ВНД выгодным инструментом измерения и управления эффективностью инвестиций, поэтому ВНД неременное требование при оценке экономической эффективности ИП.

Вопрос 8. Пример расчета параметров инвестиционного проекта

Рассмотрим следующий инвестиционный проект (млн. р.):



Найти: ЧДД;

срок окупаемости;

индекс доходности PI; внутреннюю норму дохода IRR; ставка дисконтирования равна 20%.

1. Расчет ЧДД.

Рассчитаем коэффициент дисконтирования для каждого года и приведем величины элементов денежного потока к базовому году посредством умножения на соответствующие коэффициенты дисконтирования (таблица 25)

Таблица 25

Показатели	ГОДЫ					ЧДД
	1	2	3	4	5	
Коэффициенты дисконтирования	$(1+0,2)^{-1}=0,833$	$(1+0,2)^{-2}=0,694$	$(1+0,2)^{-3}=0,579$	$(1+0,2)^{-4}=0,482$	$(1+0,2)^{-5}=0,402$	
Дисконтированный денежный поток	$-1000 \times 0,833 = -833$	$-500 \times 0,694 = -347$	$200 \times 0,579 = 115,8$	$2000 \times 0,482 = 964$	$3000 \times 0,402 = 1206$	1105,8
Наращенный поток	-833	-1180	-1064,2	-100,2	1105,8	

2. Расчет срока окупаемости.

Определим дисконтированный срок окупаемости. Сумма дисконтированных инвестиций за два года (1й и 2й) составляет 1180 (833+347). Сумма дохода за два года (3й и 4й) – 1079,8 (115,8+964). Следовательно, инвестиции не окупятся за первые два года получения доходов. За три года сумма дисконтированных доходов составит 2285,8 (115,8+964+1206). Следовательно, на третий год получения доходов (пятый год) инвестиции более чем окупятся.

Величина потока на четвертом шаге составляет -100,2, на пятом шаге +1105,8, т.е. окупаемость наступает внутри пятого года. Определим, за какую часть пятого года окупится оставшаяся часть инвестиций:

$$\frac{S_4}{S_4 + S_5} = \frac{100,2}{100,2 + 1105,8} = 0,083 \approx 0,1 \text{ или примерно один месяц.}$$

Таким образом, срок окупаемости с начала периода составит 4 года 1 месяц (с начала операционной деятельности)

3. Индекс доходности.

$$PI = \frac{(115,8 + 964 + 1206)}{833 + 347} = \frac{2285,8}{1180} = 1,94.$$

4. Внутренняя норма дохода.

Составим уравнение, в котором неизвестной величиной будет норма дохода (доходности):

$$-1000 \times (1+x)^{-1} - 500 \times (1+x)^{-2} + 200 \times (1+x)^{-3} + 2000 \times (1+x)^{-4} + 3000 \times (1+x)^{-5} = 0 \quad (\nabla)$$

Решим это уравнение методом линейной интерполяции. Для этого зададим верхнюю и нижнюю границы доходности. Возьмем в качестве нижней границы 40%, верхней – 50%.

Рассчитаем $ЧДД_n$ и $ЧДД_v$ (чистый дисконтированный доход для нижнего и верхнего уровней доходности) (см. пункт 1):

$$\begin{aligned} ЧДД_n &= 181,8; & ЧДД_v &= -37,8; \\ IRR &= 40 + \frac{(50 - 40) \times 181,8}{(181,8 - (-37,8))} = 48,3\%. \end{aligned}$$

При значении нормы доходности равном 48,3% ЧДД составляет -12,77 млн. руб. (см. пункт 1, чтобы рассчитать ЧДД с нормой доходности 48,3). Отсюда видно, что IRR (ВНД) определена не точно. Неточность возникла вследствие наличия большого разрыва между верхней и нижней границами ставки дисконтирования. Поэтому проведем вторую итерацию расчетов. Примем полученную на первой итерации величину IRR (ВНД) за верхнюю границу нормы дохода на втором этапе расчетов. Нижнюю границу возьмем на уровне 45%. Получим:

$$IRR = 45 + \frac{(48,3 - 45) \times 84,99}{(84,99 - (-12,77))} = 47,87\%.$$

При таком значении нормы дохода $ЧДД = -0,61$ млн.р. Можно считать, что такая степень приближения является удовлетворительной. Или можно продолжить расчеты до получения в (V) нулевого значения.

Список источников

1. Абрютинa, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] : Учебное пособие / М.С. Абрютинa, А.В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 2001. – 272 с.

2. Ананькина, Е.А. Управление затратами [Текст] / Е.А. Ананькина, Н.Г. Данилочкина. – М.: ПРИОР, 2001.–64 с.
3. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : [учеб. для экон. специальностей] / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет ; под ред. М. И. Баканова. - Изд. 5-е, перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 2006. - 535 с.
4. Баканов, М.И. Экономический анализ [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 656 с.
5. Балашов, В.Г. Технологии повышения финансового результата предприятий и корпораций: практика и методы [Текст] / В.Г. Балашов, В.А. Ириков. – М. : ПРИОР, 2002. – 512 с.
6. Бассовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст] : Учебное пособие / Л.Е. Бассовский – М. : ИНФРА-М, 2007. – 367 с.
7. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] [пер. с англ.] / Л.А. Бернстайн. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
8. Бороненкова, С.А. Управленческий анализ [Текст] : Учебное пособие / С.А. Вороненкова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 384 с.
9. Бороненкова, С.А. Экономический анализ в управлении предприятием [Текст] / С.А. Вороненкова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 218 с.
10. Великая, Е.Г. Система стратегического управления деятельностью промышленной корпорации [Текст] / Е.Г. Великая. – СПб. : Химиздат, 2003. – 299 с.
11. Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия [Текст] / О.В. Ефимова. – М. : Дело, 1994. – 189 с.
12. Ефимова О.В. Финансовый анализ [Текст] / О.В. Ефимова. – М. : Бухгалтерский учет, 2003. – 526 с.
13. Заруднев, А.И. Управление затратами хозяйствующего субъекта [Текст] : Учебное пособие / А.И. Заруднев, Г.С. Мерзликина. – Волгоград: Политехник, 2002. – 98 с.
14. Ивашковский, С.Н. Микроэкономика [Текст] / С.Н. Ивашковский. – М. : Дело, 2002. – 416 с.
15. Ильин, А.И. Экономика предприятия [Текст] / А.И. Ильин, В.П. Волков. – М. : Новое знание, 2003. – 677 с.
16. Ионова, А. Ф. Финансовый анализ : учебник / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. - М. : Проспект : Велби, 2008. - 623 с.
17. Кантор, Е.Л. Экономика предприятия [Текст] / Е.Л. Кантор. – СПб. : Питер, 2003. – 352 с.

18. Ковалев, В. В. Финансовый анализ : [Упр. капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности] / В. В. Ковалев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 1998. - 511 с.
19. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия [Текст] / Е. Е. Румянцева. – М.: ИНФРА–М, 2006. – 810 с.
20. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2004. - 271 с. - (Вопрос - ответ).
21. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА–М, 2003. – 400 с.
22. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2004. - 424 с. - (Высшее образование).
23. Самсонов, Н. Ф. Финансы, денежное обращение и кредит : Учеб.: Крат.курс: [По экон. и упр. специальностям] / Н. Ф. Самсонов. - М. : ИНФРА-М, 2002. - 301 с. - (Высшее образование).
24. Самуэльсон, П. Основания экономического анализа [Текст] [пер. с англ.] / П. Самуэльсон. – М. : Экономическая школа, 2003. – 604 с.
25. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник : [для вузов по экон. специальностям] / [И. Т. Балабанов, Г. Н. Белоглазова, Т. П. Беляева [и др.]; под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской ; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. - М. : Юрайт, 2004. - 544 с.
26. Финансы. Денежное обращение. Кредит : [учеб. для вузов по направлениям экономики (080100) и менеджмента (080500) / Г. Б. Поляк и др.] ; под ред. Г. Б. Поляка. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-Дана, 2008. - 639 с. - (Золотой фонд российских учебников).
27. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учеб. пособие : [для вузов по экон. специальностям и направлениям] / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. - М. : ИНФРА-М, 2004. - 537 с. - (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экон. фак.).