МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

Кафедра финансов и экономической безопасности

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Составители: Л.А. Омельянович, Г.Е. Долматова, М.В. Павлова, О.Ю. Руденок

Учебное пособие
для обучающихся укрупненной группы
38.00.00 Экономика и управление:

Самара
2024

УДК 336(075.8)
ББК 65.26я73
О57

Рекомендовано к печати:
Учебно-методическим советом Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского (протокол № 9 от 24 апреля 2024 г.)

Рецензенты:

Ващенко Н.В. д-р экон. наук, проф. кафедры экономики и управления персоналом ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

Хистева Е.В. канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

Омельянович, Л.А.

О57 Финансы предприятий : учебное пособие для укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление ОП ВО – бакалавриат, специалитет оч. и заоч. форм обучения / М-во науки и высшего образования РФ; ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»; Омельянович Л.А., Долматова Г.Е., Павлова М.В., Руденок О.Ю. – Самара : Поволжская научная корпорация, 2024. – 200 с.

Учебное пособие разработано в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины «Финансы предприятий». Данное учебное пособие предназначено для использования при изучении учебной дисциплины «Финансы предприятий» обучающимися укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление образовательных программ высшего образования – программ бакалавриата и специалитета. Учебное пособие утверждено на заседании кафедры финансов и экономической безопасности – Протокол от 17.04.2024 г. № 28. Учебное пособие содержит лекционный материал по темам, вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний по каждой теме, список литературы. Данное учебное пособие будет полезно также и научно-педагогическим работникам при подготовке лекций, практических и семинарских занятий.

ISBN 978-5-6052658-4-9

© Коллектив авторов, 2024
© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики иторговли имени Михаила Туган- Барановского», 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

стр.
ВВЕДЕНИЕ…… 5
ТЕМА 1. ОСНОВЫ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ……..……... 7
1.1 Понятие финансов предприятий, их место и роль в финансовой системе государства…….. 7
1.2 Значение финансов в формировании и использовании фондов денежных средств…….. 11
1.3 Функции финансов предприятий……... 12
1.4 Финансовые ресурсы предприятия: сущность и составляющие…... 15
1.5 Основы организации финансовой деятельности предприятия……... 19
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний……. 21
ТЕМА 2. КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ…….…….. 22
2.1 Суть заемных средств и их роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Формы и виды кредитов…… 22
2.2 Практическая деятельность предприятия по получению банковского кредита……...……... 27
2.3 Этапы процесса кредитования небанковского кредитования предприятий……... 32
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний……. 35
ТЕМА 3. РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ…….. 36
3.1 Расчетные и кассовые операции…….……... 36
3.2 Формы безналичных расчетов..…… 41
3.3 Расчетно-платежная дисциплина и ее влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия..……... 45
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний……. 48
ТЕМА 4. ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ…… 49
4.1 Сущность денежных потоков…….…… 49
4.2 Виды и составляющие элементы денежных потоков предприятия… 51
4.3 Механизм управления денежными потоками…….. 56
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний……. 61
ТЕМА 5. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ...…… 62
5.1 Порядок формирования прибыли предприятия…….…….. 62
5.2 Сущность, виды и направления распределения прибыли предприятия…… 69
5.3 Показатели прибыльности и эффективности…….. 77
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний…… 83
ТЕМА 6. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ…… 85
6.1 Сущность и функции налогов…… 85
6.2 Современная налоговая система Российской Федерации……... 92
6.3 Налоговая безопасность предприятия…….. 97
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний…… 99

ТЕМА 7. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ…… 101
7.1 Сущность оборотных активов и основы их организации..…….. 101
7.2 Определение потребности в оборотных активах…… 108
7.3 Методика оценки эффективности использования оборотных активов…… 114
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний…… 117
ТЕМА 8. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ…..……... 119
8.1 Сущность основных средств и основных фондов предприятия...….. 119
8.2 Процесс воспроизводства основных средств предприятия……. 125
8.3 Финансирование воспроизводства основных средств…… 130
8.4 Показатели эффективности использования основных фондов предприятия…….…….. 132
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний…… 138
ТЕМА 9. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ…….…….. 139
9.1 Сущность и значение оценки финансового состояния предприятий. 139
9.2 Информационное обеспечение оценки финансового состояния предприятия……... 143
9.3 Методика оценки финансового состояния предприятия……..…….. 146
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний…… 160
ТЕМА 10. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ……..... 162
10.1 Сущность и задачи финансового планирования на предприятии.... 162
10.2 Виды финансовых планов……..…….. 167
10.3 Методы финансового планирования…… 171
10.4 Сущность системы бюджетирования на предприятии…….. 175
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний…… 179
ТЕМА 11. БАНКРОТСТВО И ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ……180
11.1 Финансовая несостоятельность (банкротство): понятие и признаки…… 180
11.2 Модели диагностики банкротства предприятий…… 185
11.3 Механизм финансового оздоровления предприятия…… 190
Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний…… 196
Список литературы…… 197

ВВЕДЕНИЕ

Финансы предприятий играют ключевую роль в успешном функционировании любого бизнеса. Они влияют на все направления деятельности предприятия - от принятия стратегических решений до повседневных операций. Понимание финансовых принципов и умение управлять ими является неотъемлемой частью работы любого руководителя.

Учебное пособие «Финансы предприятий» разработано для обучающихся укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление образовательных программ высшего образования – программ бакалавриата и специалитета.

Данное учебное пособие состоит из нескольких разделов (тем), в которых подробно рассматриваются основные понятия и методы финансов предприятий. Каждая тема сопровождается примерами, что позволяет усвоить материал более эффективно.

Основная цель учебной дисциплины "Финансы предприятий" заключается в формировании компетенций, необходимых для эффективного управления финансами предприятия в современных условиях рыночной экономики.

Задачи учебной дисциплины включают:

1. изучение основных понятий и принципов финансового менеджмента, анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
2. овладение методами финансового анализа и планирования для оценки финансового состояния предприятия и разработки оптимальных финансовых стратегий;
3. освоение инструментов финансового управления, таких как бюджетирование, управление оборотными средствами, оценка инвестиционной привлекательности проектов;
4. понимание финансового учета и финансовой отчетности, необходимых для анализа финансовых показателей и принятия управленческих решений;
5. разработка навыков эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия, а также принятия финансовых решений с учетом стратегических целей и рисков.

Теоретическая часть учебного пособия построена таким образом, что по каждой теме обучающимся предоставляются вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний.

Усвоению учебного материала способствует его иллюстрация структурно-логическими схемами, рисунками и таблицами.

При написании учебного пособия авторами были использованы источники от ведущих экономистов и финансистов, что обеспечивает актуальность и научную значимость изложенного материала.

Данное учебное пособие предназначено для обучающихся и специалистов в области финансов, а также для предпринимателей, которые стремятся улучшить свои знания и навыки в области финансового менеджмента. В нем рассматриваются основные принципы финансов предприятий, методы анализа финансовой деятельности, инструменты финансового планирования и принятия решений, а также основные направления финансового учета.

ТЕМА 1. ОСНОВЫ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1 Понятие финансов предприятий, их место и роль в финансовой системе государства.

1.2 Значение финансов в формировании и использовании фондов денежных средств.

1.3 Функции финансов предприятий.

1.4 Финансовые ресурсы предприятия: сущность и составляющие.

1.5 Основы организации финансовой деятельности предприятия.

1.1 Понятие финансов предприятий, их место и роль в финансовой системе государства

Предприятие – это хозяйственный субъект, который обладает независимостью в отношении принятия финансовых и инвестиционный решений, а также соответствующими полномочиями; несет ответственность за распределение ресурсов для производства товаров и услуг; может осуществлять один или несколько видов производительной деятельности.

Согласно п. 1 ст. 132 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ): «предприятие – особый объект гражданских прав, имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Как имущественный комплекс оно признаётся недвижимостью. Предприятие или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырьё, продукция, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором».

Согласно Экономико-математическому словарю: «предприятие представляет собой, во-первых, имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности; во-вторых, бизнес, фирму как самостоятельно хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе имущества, используемого трудовым коллективом, производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги».

Внешнеэкономический толковый словарь определяет предприятие: «как производственный комплекс зданий, сооружений с установленными машинами и оборудованием, системой транспортировки, а также коллектив работников для производства одного или нескольких видов продукции или

оказания услуг».

В словаре-справочнике «Административное право»: «предприятие – разновидность организации, самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественной потребности и/или получения прибыли».

Согласно Большому энциклопедическому словарю: «предприятие является самостоятельным хозяйственным субъектом, созданным в установленном законом порядке».

Финансы предприятий являются важной сферой финансовой системы государства, поскольку они функционируют в сфере материального производства, где создаются источники формирования финансовых ресурсов. Именно в сфере материального производства формируются финансовые потоки, отражающие созданный валовой внутренний продукт, подлежащий в дальнейшем перераспределению через бюджетную систему государства в производственную и социальную сферу, сферу домашних хозяйств. Материальным выражением финансовых отношений выступают ресурсы, которые определяют, как финансовые.

Финансы предприятий – это область управления, которая касается эффективного управления денежными средствами предприятия, инвестиций, финансовых рисков, а также финансового планирования и анализа.

Ключевые аспекты финансов предприятий включают:

1. Финансовое планирование: процесс создания долгосрочных и краткосрочных финансовых планов, и бюджетов на основе стратегических целей предприятия.

2. Управление оборотными средствами: оптимизация процессов управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженности для обеспечения плавности финансовых потоков.

3. Управление инвестициями: принятие решений о вложениях в основные средства, финансовые инструменты, а также оценка эффективности инвестиционных проектов.

4. Управление финансовыми рисками: идентификация, оценка и управление различными финансовыми рисками, такими как процентный риск, валютный риск, кредитный риск.

5. Финансовый анализ: оценка финансового состояния предприятия, создание финансовых отчетов, показателей эффективности и оценка финансовых показателей для принятия стратегических решений.

6. Привлечение и управление финансовыми ресурсами: выбор источников финансирования, управление долговым и капитальным оборотом, управление отношениями с инвесторами и кредиторами.

7. Финансовая отчетность: подготовка финансовой документации, отчетов и деклараций для внутренних и внешних стейкхолдеров.

Современное финансовое управление предприятием играет ключевую роль в обеспечении финансовой устойчивости, эффективности и успешности бизнеса.

В течении своей деятельности у предприятий появляются хозяйственные связи с контрагентами: поставщиками, покупателями, партнерами и в результате чего возникают финансовые отношения в связи с формированием и использованием фондов денежных средств.

Финансовые отношения предприятий включают следующие взаимодействия:

- с другими хозяйствующими субъектами в связи с поставками соответствующих видов материально-технических ресурсов, реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг;
- между учредителями юридического лица в момент его создания;
- с бюджетом в связи с уплатой налогов, сборов и других платежей;
- с банковской системой по поводу осуществления расчетов по банковским услугам, в связи с получением и погашением кредитов, покупкой и продажей валюты и ценных бумаг и т.д.;
- субъекта с его структурными подразделениями в связи с распределением полученных доходов;
- с работниками хозяйствующих субъектов на момент выплаты им заработной платы, процентов по ценным бумагам, по факту исполнения финансовых санкций к лицам, причинившим материальный ущерб;
- с вышестоящими организациями внутри финансово-промышленных групп и т.д.
- организаций со страховыми организациями в связи с формированием средств страхового фонда и выплаты страхового возмещения при наступлении страховых случаев;
- с товарными, фондовыми, сырьевыми биржами по поводу проведения операций с материальными и финансовыми активами;
- с инвестиционными институтами при реализации соответствующих программ;
- с акционерами, не являющимися членами трудового коллектива;
- с контролирующими организациями.

Перечисленные виды денежных отношений составляют содержание финансов предприятий. Поскольку финансы предприятий являются частью экономических отношений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности, принципы их организации определяются основами хозяйственной деятельности предприятий.

Организация финансов хозяйствующих субъектов осуществляется на основе ряда принципов (рис. 1.1), которые отвечают в рыночных условиях сути предпринимательской деятельности:

Рис. 1.1. Принципы организации финансов хозяйствующих субъектов

- **Хозяйственная самостоятельность**. Независимо от формы собственности, хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направления своих расходов, источники, которые их финансируют, для достижения максимальной прибыли.
- **Самофинансирование**. Предприятие полностью само покрывает все затраты на производство и реализацию продукции и развитие производства. В случае надобности, берет банковские и коммерческие кредиты для покрытия всех затрат. Реализация этого принципа – одно из основных условий предпринимательской деятельности, которое обеспечивает конкурентоспособность предприятия.
- **Материальная ответственность**. Наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия.
- **Материальная заинтересованность**. Этот принцип объективно предопределен основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом.
- **Обеспечение финансовых резервов**. На предприятии необходимо создавать финансовые резервы, которыми, при возникновении

определенных рисков, можно будет воспользоваться для обеспечения предпринимательской деятельности.

- **Принцип гибкости**. Необходимо создать такие условия управления финансами предприятия, которые в случае отклонения фактических объемов продаж от плановых и превышения плановых затрат по его текущей и инвестиционной деятельности, обеспечат непрерывную возможность для маневра.
- **Принцип финансового контроля**. Этот принцип подразумевает такую организацию финансов на предприятии, при которой есть возможность осуществить внутрифирменный финансовый контроль на основе внутреннего анализа и аудита.

1.2 Значение финансов в формировании и использовании фондов денежных средств

Фонды денежных средств представляют собой денежные средства, которые могут быть накоплены и хранятся для определенных целей или задач. Они могут управляться различными субъектами, включая государственные учреждения, некоммерческие организации и частные компании.

В зависимости от уровня, на котором проходит формирование фондов денежных средств, они делятся на:

- Централизованные фонды, которые формируются на макроуровне.
- Децентрализованные фонды, формируемые на микроуровне.

Централизованные финансы включают денежные средства, аккумулируемые в бюджете государства; государственные внебюджетные фонды, государственное и банковское кредитование; личное и имущественное государственное страхование. (Государственные и местные бюджеты, Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования и др.)

К *децентрализованным финансам* относятся денежные средства предприятий и организаций всех форм собственности, учреждений и общественных организаций, а также отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды.

Централизованные фонды также, как и децентрализованные входят в состав финансовой системы РФ.

Первичное формирование денежных фондов при организации предприятия находит свое выражение в уставном капитале.

Уставный капитал может быть у обществ таких как: ООО, АО. У ИП уставного капитала нет, так как он ведет свою деятельность в единственном лице.

Согласно Федеральному закону от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 13.06.2023) "Об обществах с ограниченной ответственностью": «Уставный

капитал общества составляется из номинальной стоимости долей его участников. Для отдельных видов деятельности законами установлены специальные размеры уставного капитала обществ. Размер уставного капитала общества должен быть не менее чем десять тысяч рублей. Размер уставного капитала общества и номинальная стоимость долей участников общества определяются в рублях. Уставный капитал общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер доли участника общества в уставном капитале общества определяется в процентах или в виде дроби. Размер доли участника общества должен соответствовать соотношению номинальной стоимости его доли и уставного капитала общества. Действительная стоимость доли участника общества соответствует части стоимости чистых активов общества, пропорциональной размеру его доли».

Основные виды фондов денежных средств на предприятии:

1. Резервный фонд: создается для охраны финансовой стабильности и обеспечения защиты от внешних финансовых кризисов.

2. Инвестиционный фонд: создается для инвестирования в ценные бумаги, акции, недвижимость и другие виды активов с целью получения дохода.

3. Пенсионный фонд: создается для накопления средств, которые будут использоваться для выплаты пенсий и других социальных выплат в будущем.

4. Благотворительный фонд: создается для сбора денежных средств на благотворительные цели, такие как помощь нуждающимся, поддержка образования, медицины и других благотворительных программ.

5. Операционный фонд: предназначен для обеспечения текущих операций компаний, организаций и государственных учреждений.

Фонды денежных средств могут использоваться для обеспечения финансовой устойчивости, достижения инвестиционных целей, обеспечения социальной поддержки и решения других финансовых задач, в зависимости от их целей и задач.

1.3 Функции финансов предприятий

Финансы предприятий являются составляющей единой финансовой системы, характеризующиеся теми же чертами, которые присущи в целом категории финансов. Однако, они отличаются от государственных и муниципальных финансов, что обусловлено их функционированием в различных отраслях общественного производства, где органически связаны все сферы воспроизводственного процесса – производство, распределение, обмен и потребление. Поэтому от состояния финансов предприятий зависит возможность удовлетворения общественных потребностей общества, улучшение финансового положения страны.

Финансы организаций как экономическая категория проявляют свою сущность посредством определенных функций (рис. 1.2).

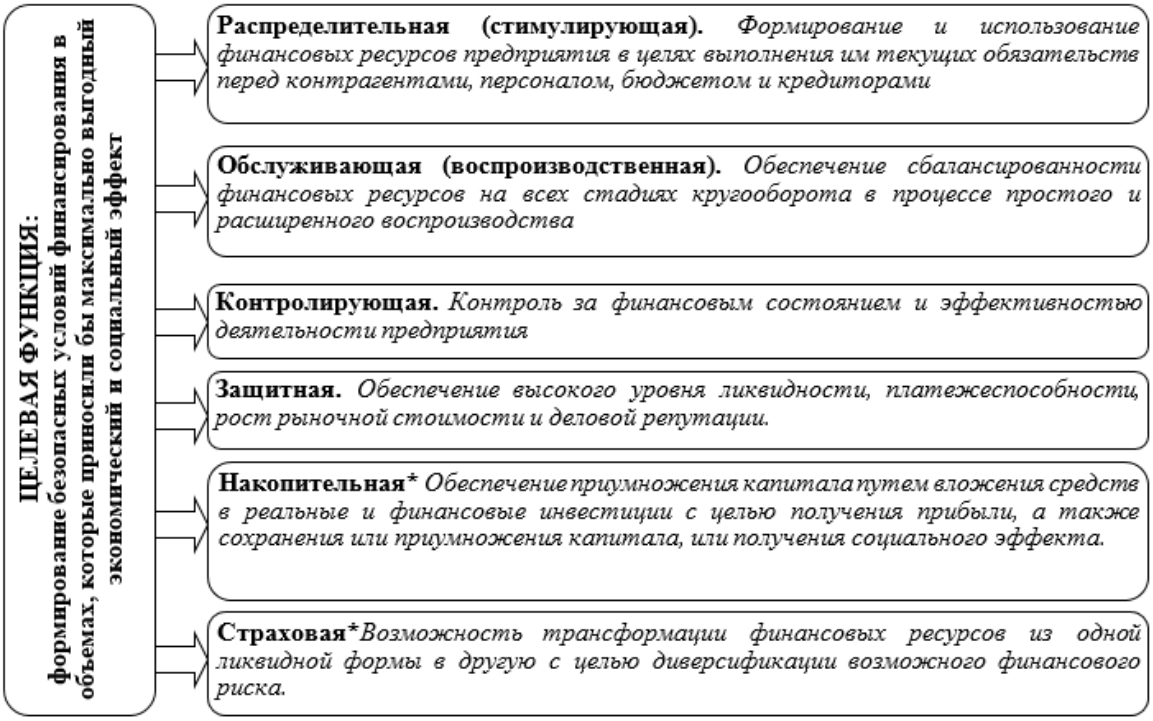

Рис. 1.2. Функции финансов предприятий

Для стабильной работы предприятия необходим финансовый контроль, для которого целесообразно проводить целый ряд мероприятий.

Управление ресурсами на предприятии может происходить по-разному Выбранная схема определяет форму финансового контроля. На данный момент, контроль финансово-хозяйственной деятельности предприятий актуален в следующих формах.

Предварительный. Данный вид контроля позволяет предприятию провести предварительный мониторинг еще до того, как будет начата проверка. Например, оценивается инвестирование нераспределенного дохода. При предварительном контроле становится понятным, готово ли предприятие к данной процедуре или нет. Проверяющему необходимо убедиться, в том, что операция законна и ее прохождение соответствует требованиям аффилированных лиц (это могут быть инвесторы, вышестоящие менеджеры и т.д.). При помощи предварительного финансового контроля есть возможность обнаружить слабые места при разработке документации, необходимой для той или иной финансовой процедуры.

Текущий. При этом виде контроля проводят анализ содержания финансовых операций в процессе их реализации. Как правило, проверяют оправдательные документы, сопровождающие сделки, или, к примеру,

качество деятельности ответственных отделов (бухгалтерия, финансовая или логистическая службы, склад), от которых зависит успех мероприятий по управлению корпоративным капиталом.

Последующий. В соответствии с этим видом контроля происходит проверка уже реализованных предприятием финансовых процедур. Что позволяет однозначно установить соответствие действий предприятия нормам законодательства, понять, степень обоснованности финансовых операции, выработать рекомендации по оптимизации акций, намеченных на будущее. Данный вид контроля обладает особенностью более глубокого изучения в определенный проверкой интервал времени. Итог последующего контроля вытекает из предварительного и текущего, что обеспечивает возможность обнаружить недостатки в предыдущих проверках.

Что касается *сроков* при проведении финансового контроля, то можно обозначить *оперативные, плановые и внеплановые проверки*.

Отличительным моментом *оперативных проверок* является не длительность, а также частая периодичность (еженедельно или раз в месяц).

Плановые проверки более продолжительны. Частота проведения: ежегодно, раз в полгода, иногда раз в несколько лет. Это позволяет предприятию более тщательно подготовиться к проверке.

У оперативных и плановых проверок есть одна общая черта. Она заключается в том, что проверки проходят по определенному графику. Если даже аудиторские проверки происходят раз в неделю, то руководство заблаговременно имеет информацию о предстоящей проверке, дата, время и даже по какому поводу и какие документы следует подготовить за ранее.

Внезапность – это особенность *внеплановых проверок*. При этом виде финансового контроля у предприятия нет предварительных данных о времени, дате и перечне необходимой документации.

По характеру материала для проверки выделяют *формальный (документальный) и фактический контроль*.

Формальный (документальный) контроль проводят на основании первичных документов, регистров бухучета, бухгалтерской, статистической и оперативно-технической отчетности, а также нормативных, проектно-конструкторских, технологических и иных документов.

При *фактическом контроле* идет оценка текущего положения объектов проверки на основании собранного материала при осмотре (пересчет, взвешивание, лабораторный анализ и т. д.). Данный вид контроля не является всесторонним, т.к. все действия происходят без отрыва от производства. При проверке используют специальные формы фактического контроля, при помощи которых, есть возможность оценить законность первичной документации и учетных записей.

Формальный и фактический контроль не могут проходить раздельно, т.к. они дополняют друг друга.

1.4 Финансовые ресурсы предприятия: сущность и составляющие

Финансовые ресурсы - это средства и активы, которыми располагает предприятие для осуществления финансовых операций и достижения своих целей. Они могут включать в себя денежные средства на счетах в банках, инвестиции в ценные бумаги, недвижимость, оборудование, запасы товаров, права интеллектуальной собственности и другие активы, которые могут быть преобразованы в деньги. Финансовые ресурсы являются основой для финансовой деятельности и позволяют осуществлять инвестиции, покупку товаров и услуг, выплату заработной платы, уплату налогов и другие финансовые операции.

Основными функциями управления финансовыми ресурсами предприятия являются:

1. Планирование финансовых ресурсов представляет собой постановку финансовых целей и разработку планов, которые приведут к достижению всех запланированных целей. Данная функция включает: определение необходимых средств, распределение ресурсов между различными проектами и задачами, а также прогнозирование будущих финансовых потоков.

2. Поиск и привлечение финансовых ресурсов – это привлечение необходимого финансирования для успешной работы предприятия. Данная функция включает: анализ и выбор различных источников финансирования, таких как кредиты, заемные средства, эмиссия акций или привлечение инвестиций.

3. Управление денежными потоками – это движение денежных средств внутри предприятия. Данная функция включает: контроль за поступлениями и расходами денежных средств, планирование и прогнозирование денежных потоков, управление ликвидностью предприятия и минимизацию рисков нехватки денежных средств.

4. Управление инвестициями коррелирует с выбором и реализацией инвестиционных проектов. Данная функция включает: анализ и оценку потенциальных инвестиций, принятие решений о вложении средств, контроль за реализацией инвестиционных проектов и оценку их эффективности.

5. Управление капиталом и финансовыми рисками. Данная функция включает: оптимизацию структуры капитала предприятия, принятие решений о привлечении и использовании собственных и заемных средств, а также управление финансовыми рисками, такими как кредитный риск, процентный риск, валютный риск и другие.

6. Финансовая отчетность и анализ. Данная функция включает: подготовку и анализ финансовой отчетности предприятия, такой как бухгалтерская отчетность, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и другие. Она позволяет оценить финансовое положение

предприятия, его рентабельность, ликвидность и другие показатели для принятия управленческих решений.

Все эти функции коррелируют друг с другом, что обеспечивает результативное управление финансовыми ресурсами предприятия.

Финансовые ресурсы могут быть классифицированы по различным признакам:

1. По типу:

- Денежные средства: наличные деньги и деньги на счетах в банках.
- Инвестиции: акции, облигации, паи инвестиционных фондов и другие ценные бумаги.
- Недвижимость: земельные участки, здания, помещения и другие недвижимые активы.
- Оборудование и машины: технические средства и оборудование, используемые в производстве или предоставлении услуг.
- Запасы: товары, материалы и другие запасы, которые могут быть проданы или использованы в процессе производства.
- Права интеллектуальной собственности: патенты, авторские права, товарные знаки и другие права на интеллектуальную собственность.

2. По источнику:

- Собственные средства (внутреннее финансирование). Они относятся к капиталу компании, состоящему из капитала, которым она владеет, то есть общей суммы ее денег на банковских счетах, прибыли и резервов (денег, полученных от маркетинга товаров и услуг), или инвестиционного капитала партнеров и акционеров, которые передают свои деньги в обмен на акции компания.
- Заемные средства (внешнее финансирование), которые не являются частью капитала компании, но находятся в вашем распоряжении путем переговоров и всегда становятся долгами (обязательствами по оплате) с другими компаниями. Так обстоит дело с кредитами поставщиков или кредиторов, банковскими или частными кредитами, или выпуском ценных бумаг, таких как облигации, акции и т. д., проданных по самой высокой цене.

3. По сроку использования:

- Краткосрочные ресурсы: финансовые ресурсы, предназначенные для использования в течение одного года или менее. Они обычно используются для покрытия текущих расходов и обязательств:

• торговый кредит;
• факторинг;
• банки;
• коммерческая бумага.

- Долгосрочные ресурсы: финансовые ресурсы, предназначенные для использования более чем на один год. Они могут быть направлены на инвестиции в капитальные активы или долгосрочные проекты:

- собственные акции;
- нераспределенная прибыль;
- привилегированные акции;
- долговые обязательства;
- кредит в финансовых учреждениях.

4. По степени ликвидности:

- Ликвидные средства: финансовые ресурсы, которые можно быстро преобразовать в наличные деньги без значительных потерь стоимости.

➢ Деньги, которые компания держит на своих банковских счетах.

➢ Деньги, которые она получает от своих клиентов за кредитование услуг или покупку продуктов.

➢ Облигации, акции и ценные бумаги, которые компания может выпускать и продавать, чтобы заработать деньги в обмен на приобретение партнеров.

➢ Государственные субсидии.

➢ Частные кредиты, выдаваемые банками или финансовыми учреждениями, или даже кредитором.

- Неликвидные средства: финансовые ресурсы, которые требуют времени или специальных усилий для преобразования в наличные деньги. Примером является недвижимость или оборудование.

С точки зрения финансового контроля финансовые ресурсы структурированы следующим образом:

1. Бизнес-фонды – наличные деньги, депозиты в финансовых учреждениях и их эквиваленты (ценные бумаги, чеки).
2. Корпоративный капитал – сумма всех денежных средств, вложенных в совокупные активы организации (собственный капитал + обязательства (иностранный капитал).
3. Прочие финансовые ресурсы – ресурсы создания фондов и корпоративного капитала (переменная потока - сумма притока денег в компанию за определенный период).

Для обозначения финансовых ресурсов также используется понятие финансовых активов, которые могут иметь различные формы ценных бумаг, которыми владеют организации, или другую форму дебиторской задолженности:

1. Деньги и золото (наличными или на банковском счете).
2. Доли.
3. Долговые обязательства.
4. Простые векселя.

Помимо финансовых ресурсов, каждая организация обладает ресурсами различного рода:

1. Людские ресурсы. Это относится к группе работников, которые участвуют в производственной или административной деятельности, и чья работа поддерживает компанию.

2. Материальные ресурсы. Это относится ко всем свойствам, механизмам и другим материальным ресурсам, которыми обладает каждая компания, и которыми она свободно располагает, поскольку они являются частью ее имущества.

3. Технологические ресурсы. Это относится к ноу-хау, то есть к специализированному знанию, которое применяется на производстве, а также к набору оборудования, которое требуется для этого.

Оценка эффективности формирования и использования финансовых ресурсов предусматривает следующие направления (рис. 1.3):

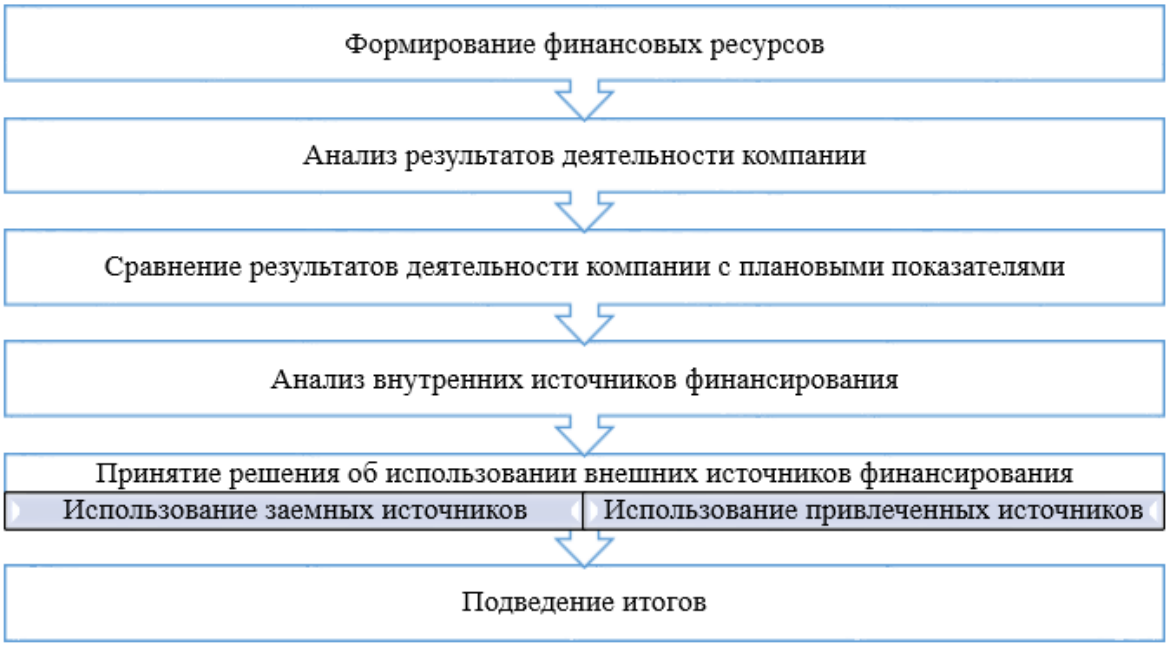

Рис. 1.3. Эффективность использования финансовых ресурсов на предприятии

1. горизонтальный анализ пассива;
2. вертикальный анализ пассива;
3. анализ результативности финансовых ресурсов (рентабельности, прибыльности (убыточности) финансовых ресурсов);
4. анализ финансовой устойчивости предприятия.

1.5 Основы организации финансовой деятельности предприятия

Финансовая деятельность организации – Финансовая деятельность организации - это комплекс мероприятий, связанных с управлением денежными средствами, инвестициями, кредитованием, учетом и анализом финансовой информации, а также планированием и прогнозированием финансовых потоков с целью обеспечения устойчивого развития и эффективного функционирования организации.

Финансовая деятельность предприятия включает:

- создание уставного капитала организации;
- правильное распределение уставного фонда на предприятии;
- задействование объединенных финансовых средств в различных сферах деятельности предприятия;
- деятельность по распределению средств от основной деятельности предприятия для покрытия нужд производства;
- финансовые отчисления в бюджет;
- начисление выплат собственникам предприятия;
- многократное внесение финансовых средств для увеличения активов предприятия;
- деятельность по созданию резервных финансовых ресурсов предприятия;
- создание финансовых ресурсов для выплат работникам, а также для обеспечения их социальной защиты;
- управление дополнительными финансовыми ресурсами, полученными в качестве прибыли от деятельности предприятия;
- управление внутренней динамикой финансовых средств предприятия в случае возникновения такой необходимости. Это может потребоваться, если, например, предприятие объединится с другим либо станет членом какой-нибудь ассоциации, группы, концерна и т. д.

Направления финансовой деятельности организации:

1. Финансовое прогнозирование и планирование.

При ведении бизнеса имеет смысл составить план финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который составляется в два этапа. На первом этапе делаются прогнозы касательно прибыли, которую гипотетически принесет действующее предприятие. Необходимо учитывать риски, сложности, сезонные составляющие и т.д. В итоге получается близкая к действительности картина будущей финансово-экономической деятельности предприятия. Далее, согласно этим данным составляется уже сам план, который предусматривает все аспекты и составляющие рынка, экономической среды, спроса, налогообложения и т.д.

2. Контроль и анализ производственно-хозяйственной работы.

В связи с тем, что у каждого предприятия возникает желание избежать многих экономических рисков, необходимо проводить анализ финансовых результатов деятельности предприятия. С помощью сочетания анализа и контроля, у предприятия есть возможность адекватно реагировать на различные обстоятельства, привлекая имеющиеся средства, делая ставки на самые прибыльные сферы деятельности предприятия и при этом уменьшить финансовый оборот в подозрительных отраслях. Бесспорно, контроль финансовой деятельности предприятия не является универсальным набором приемов, т.к. любому предприятию необходимо разработать собственные методы на основе индивидуальных показателей.

Поскольку некоторые сферы бизнеса не приемлют обобщений и абстрактных взглядов, возникает необходимость учитывать именно те факторы, которые в данном конкретном случае оказывают прямое воздействие на состояние финансовой деятельности предприятия.

3. Оперативная, текущая финансово-экономическая деятельность.

Для достижения максимальной прибыли и обеспечения платежеспособности любому предприятию, осуществляющему финансовую деятельность, необходимо владеть достаточными ресурсами для пролонгирования производства. Одни из востребованных видов финансовой деятельности предприятия - это:

- анализ финансовой деятельности предприятия, который имеет цель на работу с конечным потребителем, включая оценку дохода, прогнозы, исследования уровня спроса и т. д.
- выплаты поставщикам продукции и материалов, применяемых в деятельности предприятия;
- направление финансовых средств для уплаты налогов, а также прочих платежей в бюджет и т. д.
- выплаты заработной платы работникам предприятия;
- направление финансовых средств в счет кредитов и процентов от них;
- финансовые платежи предприятия для прочих целей.

В обязанности руководителя и главного бухгалтера входит управление и проверка финансовой деятельности предприятия. На более крупных предприятиях присутствует тенденция вводить такую должность, как финансовый директор. На еще более крупных предприятиях появляется финансовый отдел, деятельность которого осуществляется отдельно от бухгалтерии. Даже возможен вариант, при котором нанимают специалистов со стороны, за отдельную плату.

Некоторые предприятия идут еще дальше, создавая подразделения для работы с различными финансовыми ресурсами, например, входящими и исходящими, стратегическими, текущими и т. д.

Абсолютно не важно кто осуществляет финансовую деятельность предприятия, – директор, бухгалтер, финансовый отдел – ему необходимо поставить перед собой следующие первоочередные *задачи:*

- определить процентное соотношение финансовых средств на разные виды деятельности предприятия;
- разработать финансовую стратегию предприятия, и учесть все интересы всех ее управляющих и исполнительных элементов;
- систематически анализировать систему показателей финансовой деятельности предприятия для выявления и устранения возможных недостатков.

Исходя из этого перечня задач видно, что предприятию необходимо не только привлекать денежные средства, но и проходить всеобъемлющий

аудит финансовой деятельности предприятия.

По результатам всех этих процедур в будущем принимаются важные вопросы, которые помогут решить судьбу всего предприятия. В связи с этим необходимо делать анализ финансовой деятельности предприятия безошибочно, т.к. это может привести к серьезным проблемам в будущем.

Бесспорно, для достижения максимальной прибыли предприятия это не единственные процедуры, однако, но при их отсутствии успешный бизнес возможен только в форме исключения.

Задачи по финансовой деятельности предприятия, которые выполняет ответственный сотрудник, в общем виде можно свести к следующему списку:

- анализ финансовой деятельности предприятия, выполненный за короткий и длинный период, а также планирование на основе полученных результатов;
- деятельность по привлечению финансовых средств на предприятие;
- распределение полученных финансовых ресурсов.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Дайте понятие финансов предприятий, и их место в системе производственных отношений.
2. Каковы принципы организации финансов хозяйствующих субъектов?
3. Что представляют собой фонды денежных средств и каковы их виды?
4. Перечислите функции финансов предприятий.
5. Обозначьте актуальные формы контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятий?
6. Актуализируйте основные функции управления финансовыми ресурсами предприятия?
7. Что включает в себя финансовая деятельность предприятия?

ТЕМА 2. КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1 Суть заемных средств и их роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Формы и виды кредитов.

2.2 Практическая деятельность предприятия по получению банковского кредита.

2.3 Этапы процесса кредитования небанковского кредитования предприятий.

2.1 Суть заемных средств и их роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Формы и виды кредитов

Заемные средства предприятия – это один из источников финансирования бизнеса, наряду с собственными средствами и привлечением инвестиций, т.е. это та часть капитала, которая используется предприятием в хозяйственной деятельности, но не принадлежит хозяйствующему субъекту. Заемные средства могут быть в результате получения банковского или коммерческого кредита, или эмиссионного займа на основе возвратности.

Заемные средства предприятия могут быть краткосрочными и долгосрочными (рис. 2.1).

Виды заемных средств предприятия:

- банковские кредиты;
- частные займы юридических и физических лиц;
- коммерческие кредиты;
- лизинг;
- факторинг;
- форфейтинг;
- прочие.

Долгосрочные заемные средства включают финансовые обязательства различных форм, срок использования которых превышает 1 год. Отражаются в IV разделе баланса.

Формы долгосрочных заемных средств:

- Финансовый кредит – банковский и небанковский.
- Налоговый кредит.
- Эмитированные облигации.
- Финансовая помощь на возвратной основе.
- Прочие формы кредитования сроком более 1 года.

Краткосрочные заемные средства включают финансовые обязательства, по которым предприятие отвечает в срок, не превышающий 1 год. Отражаются в V разделе баланса.

Формы краткосрочных заемных средств:

- Финансовый кредит – как банковский, так и небанковский

(например, от других предприятий).

- Коммерческий кредит – предоплата от покупателей, либо отсрочка платежа поставщиком.

- Товарный кредит – в виде предоставления материальных активов с рассрочкой платежа.

- Прочие формы кредитования в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Рис. 2.1. Заемные средства предприятия

Цели использования предприятием заемных средств:

- для повышения рентабельности собственных средств;
- при недостаточности собственных средств;
- при формировании переменной части оборотных активов;
- при покрытии отдельных затрат, носящих неравномерный характер в отдельные периоды времени;
- как источник инвестиций и др.

Условия выдачи и погашения ***займов*** различаются в зависимости от их ***вида.***

По типу заемщика. Обычно деньги в долг берут физлица и организации. Но иногда заемщиком может быть государство, причем заимодавцами в этом случае выступают обычные граждане и компании. Договор государственного займа считается заключенным, когда организация или гражданин покупают государственную облигацию –

передают деньги в долг. Обычно деньги возвращают с процентами: это зависит от условий займа. Возврат может быть периодическим или разовым.

По условиям выдачи. Займы могут быть целевыми и нецелевыми. В первом случае заимодавец предоставляет деньги или другие ценности на определенные цели – например, покупку машины, ремонт жилья, обучение. Кредитор контролирует, куда заемщик тратит деньги. Если он нарушает договор, заимодавец может расторгнуть соглашение, потребовать вернуть заем досрочно и выплатить проценты. При нецелевом займе кредитор не отслеживает, куда заемщик тратит деньги.

По обеспечению. Обеспечение – это гарантия для заимодавца. Его используют, чтобы снизить риск невозврата займа: если должник не вернет деньги, у него что-то заберут или долг перейдет к другому. Обычно заем без обеспечения – это небольшая сумма на короткий срок. Чтобы оформить крупный заем на длительный период, заимодавец может потребовать обеспечение – например, поручительство. Тогда, если заемщик не выполняет обязательства по договору, они перейдут к поручителю. Еще заем могут выдать под залог имущества: автомобиля, драгоценных металлов, оборудования или других ценностей. Если заемщик нарушит условия соглашения, долг погасят за счет заложенного имущества.

По способу выплаты. Платеж складывается из двух частей: долга и процентов. Процентный заем можно выплачивать двумя способами в зависимости от схемы погашения. При аннуитете долг погашают равными платежами. Основная часть выплат – это проценты, а сумма долга уменьшается медленно. Со временем это соотношение выравнивается. При дифференцированной схеме сначала вносят большие платежи, но с каждой выплатой они уменьшаются. Получается, что долг вносят равными частями, а проценты начисляют на остаток.

По времени. Срок договора займа можно установить по соглашению сторон. Если срок несущественный, заключают бессрочный договор. У каждой финансовой организации своя политика. Чаще всего микрофинансовые организации предоставляют краткосрочные займы на срок до 31 дня. Суммы займа в этом случае небольшие – обычно до 30 000 руб., а долг гасят единовременным платежом с процентами.

По способу выдачи. Деньги можно получить наличными в кассе кредитора или безналичным переводом на карту или счет.

Кредит – это деньги, которые банк или другая кредитная организация выдает в долг под процент. У платежей по кредиту есть конкретный график, и вся сумма должна быть выплачена в срок по договору.

Кредиты могут получить граждане, компании и даже страны. При этом цели у таких заемщиков разные:

- Физлица берут кредиты, чтобы оплатить покупку для себя и своей семьи. Обычно это необходимо, если личных сбережений не хватает.

- Компании вкладывают заемные деньги в оборотный капитал или

развитие бизнеса. Например, покупают оборудование, оплачивают ремонт помещения, оплачивают услуги поставщиков или обеспечивают участие в тендере.

- Государство берет кредит, если доходов не хватает для покрытия дефицита госбюджета.

Кредиты гражданам и компаниям выдают банки, а государствам – Центробанки других стран. Банки пускают полученные проценты в оборот и зарабатывают на них. Например, обеспечивают проценты по вкладам для других клиентов, чтобы привлечь деньги.

Формы кредитов различаются в зависимости от того, кто их выдает.

Банковские кредиты. Это деньги, которые выдают банки: физлицам, предпринимателям и компаниям. Физлица берут кредиты под крупные траты, а организации – на увеличение оборота и развитие. Процентную ставку по кредиту банк устанавливает сам на основе ключевой ставки – минимального процента, под который он может взять деньги в долг или сдать на хранение в Центробанк.

Коммерческие кредиты. Коммерческие кредиты иногда называют товарными. Кредитором в этом случае выступает не банк, а юрлицо или ИП. Он передает заемщику – компании или ИП – деньги или товар в рассрочку. Например, компания может заказать продукцию оптом, получить ее сразу, а оплачивать частями. Закон не регулирует процентную ставку коммерческого кредита: ее оговаривают стороны и отражают в договоре.

Государственные кредиты. Одна сторона, кредитор или заемщик – государство, а вторая – юридическое или физическое лицо. Чтобы взять кредит у граждан, государство выпускает облигации – долговые бумаги. Покупая их, физлицо или компания как бы дает деньги в долг государству и может рассчитывать на процентные выплаты. Иногда государство выступает кредитором – например, когда выдает льготную или военную ипотеку.

Международные кредиты. Выдаются государству или крупным компаниям для создания проектов в масштабах страны. Такие кредиты могут выдавать Международный валютный фонд, зарубежные правительства и иностранные финансовые компании.

Есть несколько видов кредитов в зависимости от условий и целей кредитования.

Потребительский кредит. Это самый популярный вид кредитования физлиц. Потребительский кредит выдают на бытовые и личные нужды – например, на лечение, образование, путешествие, ремонт, покупку бытовой или компьютерной техники.

Ипотечный кредит. Ипотеку берут, чтобы купить недвижимость. Неважно, для каких целей приобретают помещение. Ипотека работает так: клиент берет кредит и оставляет в залог квартиру, которую купил на эти

деньги. Он может пользоваться этой недвижимостью, но, если он перестанет выплачивать долг, ее заберут.

Автокредит. Такой кредит берут для покупки автомобиля. У него пониженная процентная ставка по сравнению с потребительским, а средний размер ежемесячного платежа – от 12 000 до 15 000 руб. Обычно первый взнос за автомобиль заемщик оплачивает своими деньгами.

Кредит под залог имущества. Банк может предоставлять заемщику деньги под залог имущества – автомобиля или недвижимости. Если взять кредит под залог автомобиля, банк заберет транспорт до момента погашения долга. Средняя ставка по таким кредитам – от 5,9%. Плюсы такого типа кредитования в том, что не нужны поручители, а еще банк не проверяет кредитную историю и доходы.

Под залог недвижимости выдаются суммы от нескольких сотен тысяч до миллионов рублей. Главное, чтобы стоимость объекта была не меньше суммы займа. Для банка это самый надежный гарант исполнения обязательств.

Кредитная карта. Это пластиковая карта, которая способом использования похожа на дебетовую. С нее можно оплачивать покупки, бронировать отели, покупать билеты на концерты. Но деньги, лежащие на ней, не принадлежат владельцу карты. Это кредит, которым можно воспользоваться в любое время. Чтобы погасить его, нужно внести на карту недостающую сумму и проценты за использование денег. Есть также дебетовые карты с овердрафтом: деньги на них принадлежат клиенту, но, если их не хватает, можно превысить лимит и потратить заемные средства. Все эти кредиты клиент получает в банке: в отделении, личном кабинете или мобильном приложении. Кредитные карты могут оформлять представители банка в торговых точках.

POS-кредитование. POS-кредиты, или point of sale кредиты, оформляют прямо в магазине или на сайте, это самый быстрый вид потребительского кредита. Его выдают на сумму не более 500 000 руб. в зависимости от договоренности магазина с банком. Принцип работы POS-кредитования такой: клиент отправляет заявку на кредит, после одобрения банк перечисляет деньги магазину, а клиент возвращает сумму банку в срок от 3 до 36 месяцев. Решение по заявке занимает до двух минут, весь процесс получения POS-кредита – до 10 минут.

Ссуда – это бесплатная беспроцентная аренда имущества.

Кредит, заем и ссуда – способы взять деньги в долг. Различия можно увидеть в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Различие заемного капитала по различным критериям

Критерии	***Кредит***	***Ссуда***	***Заем***
Кредитор	Банк или организация с лицензией от Центробанка, юрлицо или ИП	Физлицо, предприниматель или организация	Микрофинансовая организация, кредитный потребительский кооператив, физлицо
Предмет договора	Деньги, продукция	Имущественные объекты: земельные участки, оборудование, транспорт	Деньги, имущество и драгоценности
Способ выплаты	Частями по графику	Единовременно	Единовременно вместе с процентами или частями по схеме
Процентная ставка	Всегда есть	Нет	Может быть
Форма договора	Письменный договор	Письменный договор	Устно, расписка или договор
Срок возврата	Определен в договоре, в случае просрочки-штраф	По договоренности с кредитором	По договоренности с кредитором

2.2 Практическая деятельность предприятия по получению банковского кредита

Для покрытия своих потребностей в финансовых ресурсах организации могут использовать различные виды займов, которые дают возможность расширить масштабы деятельности, увеличить рентабельность собственного капитала, что в свою очередь позволит поднять престиж фирмы.

Заемное финансирование, в независимости от способа их привлечения, обладает рядом *преимуществ:*

- гарантированный тариф и срок, которые позволяют сделать планирование денежных потоков;

- тариф при использовании оставляет фирме возможность сохранить избыточные доходы, даже при росте, и тем самым предоставляет возможность собственникам использовать эти средства по своему усмотрению.;

- гарантия увеличить рентабельность собственного капитала посредством применения финансового рычага;

- тариф при использовании вычитается из налоговой базы, и это позволяет уменьшить стоимость привлекаемого источника и капитала

фирмы в целом;

- отсутствует намерение осуществлять влияние и получать полномочия управления и др.

К общим *недостаткам* заемного финансирования следует отнести:

- по заключенному договору, обязательность выплат и погашение основной суммы долга не зависят от результатов финансовой деятельности;
- приращение финансового риска;
- присутствие условий, которые могут ограничивать и влиять на хозяйственную политику предприятия (например, ограничения на выплату дивидендов, привлечение других займов, слияния и поглощения, оформление в залог активов и т. п.);
- потенциальные условия для предоставления обеспечения;
- ограничения по срокам использования и объемам привлечения.

Основные формы заемного финансирования - это банковский кредит (bank loan), выпуск облигаций (bond), аренда или лизинг (leasing).

Банковский кредит *является основным видом кредитования. Он предоставляется банками в денежной форме предприятиям с любой формой собственности и отраслевой принадлежности, населению и государству.*

Кредит (от лат. credo – «верю») представляет собой классическую и широко известную форму заемного финансирования организаций.

Цели, которые преследуют предприятия при получении кредита:

- финансирование оборотного капитала (текущей деятельности);
- финансирование инвестиционных проектов (капитальных вложений);
- рефинансирование ранее привлеченных займов;
- финансирование сделок по слияниям и поглощениям и др.

Кредиты с целью приобретения дополнительных *оборотных средств* являются краткосрочными (до 1 года) и их одобрение занимает немного времени (до двух недель). Преимущественно при их предоставлении банки не требуют залогового обеспечения в виде основных средств, т.к. таким обеспечением служит будущая выручка предприятия либо приобретаемые товарные запасы (при условии их ликвидности). Между тем, для банков составляет сложность контролировать количество запасов, которое необходимо для обеспечения кредита. Поэтому данный вид кредита легче получить предприятиям с хорошей деловой репутацией и устойчивым финансовым положением. Программы по кредитному финансированию оборотного капитала существуют практически в каждом Российском банке.

Финансирование капитальных вложений – это более сложная процедура, т.к. она требует более значительные объемы средств, при этом сроки кредитования превышают 1 год. Независимо от размера предприятия, его формы, репутации и т. д., наличие залогового обеспечения в банк по таким кредитам является обязательным условием.

Рефинансирование ранее привлеченных заемных средств – приобретение предприятием нового кредита на более выгодных условиях и возможность погасить с его помощью долг перед банком, полученный ранее. Перекредитование в Российской Федерации поддерживаются по нескольким причинам. Во-первых, они основаны на снижении процентных ставок по кредитам, что способствует стимулированию экономического роста и развития. Однако, с другой стороны, эти операции ограничиваются короткими сроками, что влияет на гибкость и эффективность данного процесса.

Финансирование сделок по слияниям и поглощениям с привлечением заемных средств – это операции, сопровождающиеся большим риском. Банки, которые дают данный вид кредита, стремятся компенсировать свои риски при помощи повышения требований к залоговому обеспечению и введения высоких процентных ставок.

Существуют ***различные формы кредитов:***

- *срочный, или обычный*, кредит, предоставляемый банком клиенту для целевого использования на фиксированный срок под определенный процент.

- *овердрафт* - это вид кредитования, который позволяет клиенту получить краткосрочный кредит без необходимости предоставления какого-либо обеспечения. Это означает, что клиент может использовать средства, превышающие остаток на его расчетном счете, в пределах установленного лимита. Величина этого лимита зависит от кредитной истории клиента, стабильности его ежемесячных оборотов в банке и других факторов. Следует отметить, что процентная ставка по овердрафту обычно выше, чем по обычному кредиту с обеспечением.

- *онкольный кредит* – это форма кредита, при котором нет фиксированного срока использования и применяется в краткосрочном финансировании. Суть соглашения заключается в том, что заемщик обязуется погасить кредит при первом требовании со стороны кредитора. Когда наступает момент погашения суммы кредита, обычно предоставляется выгодный период, в соответствии с текущей практикой, длительность которого может достигать трех дней.

- *револьверный* (автоматически возобновляемый) кредит – этот вид кредита выдается на определенный период, в течение которого есть возможность погашать долг частями или полностью закрыть кредит. При этом внесенные в счет погашения обязательств средства могут вновь заимствоваться предприятием в течение периода действия кредитного договора в пределах установленного кредитного лимита. По истечении срока действия кредитного договора необходимо выплатить оставшуюся непогашенной сумму основного долга и процентов по нему. Преимущество данного вида кредита - это минимальные ограничения, накладываемые банком, хотя уровень процентной ставки по нему обычно выше.

- *инвестиционный кредит* – это долгосрочный кредит (или кредитная линия) на реализацию проекта или программы на действующем предприятии. При этом виде кредита кроме стандартных требований, банк подробно рассматривает бизнес-план проекта (программы), на выполнение которого запрашиваются средства.

- *ипотечный кредит* - это долгосрочный займ под залог основных активов или имущественных комплексов предприятий. Для этого предприятие, передающее свое имущество в залог, обязано страховать его в пользу банка в полном объеме. Важно отметить, что даже после передачи имущества в залог, предприятие сохраняет право использования данного имущества.

- *синдицированный кредит* представляет собой форму финансирования, при которой группа кредиторов предоставляет согласованный объем средств одному заемщику. Целью такого кредита является обеспечение финансирования крупных хозяйственных программ или осуществление больших инвестиционных проектов.

Разнообразие форм и условий получения кредитов на предприятиях требует разработки специфической стратегии управления данным процессом. Процесс получения кредита можно условно разделить на несколько этапов (рис. 2.2).

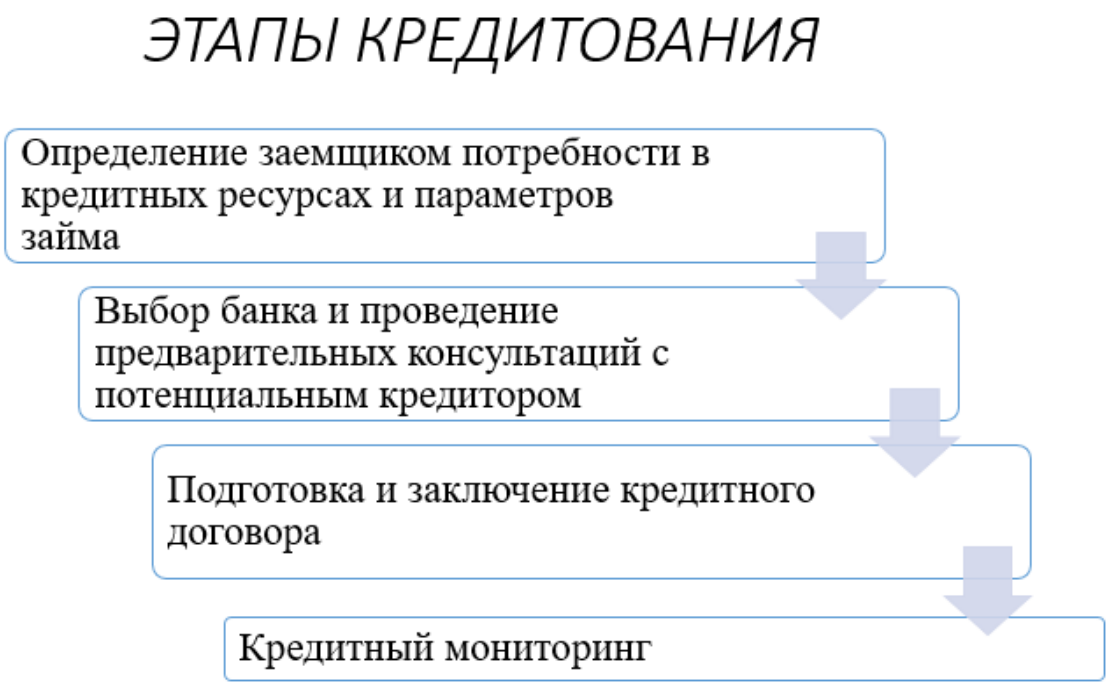

Рис. 2.2. Этапы кредитования предприятия

1. *Первый этап* – определение заемщиком потребности в кредитных ресурсах и параметров займа (вид кредита, объем, срок, приемлемая процентная ставка и т. д.), а также экономическое обоснование их

использования.

Пристальное внимание необходимо направить на экономическое обоснование потребностей в заемных ресурсах. Для большинства российских предприятий актуальна проблема представить качественный бизнес-план или технико-экономическое обоснование (ТЭО). Многие предприятия не придают должной важности качественной разработке данных документов. Еще один аспект - это низкий профессиональный уровень специалистов, ответственных за их подготовку. Все это приводит к низкому качеству обоснования, что дает возможность банкам повышать стоимость кредита (процентной ставки) либо даже отказать в предоставлении заемных средств. На данном этапе следует также предварительно выбрать предмет залогового обеспечения, исходя из собственных представлений о величине его стоимости.

2. *Второй этап* – выбор банка и проведение предварительных консультаций с потенциальным кредитором. На данном этапе предприятию необходимо определиться с выбором банка и поставить наиболее выгодные условия кредитного соглашения. При выборе банка необходимо учитывать обязательные экономические нормативы, устанавливаемые Центральным банком Российской Федерации. Кроме того, анализ этих нормативов поможет определить максимальный объем ссуды, который может быть предоставлен данным банком. Обычно существует норматив, ограничивающий размеры кредитов до 25% от собственного капитала банка в стандартных ситуациях. Однако, если заемщик является акционером этого банка, то максимальный объем ограничен 20%.

3. *На третьем этапе,* когда выбран банк-партнер и согласованы примерные условия кредита, предприятие предоставляет банку всю необходимую документацию: юридические документы, бухгалтерскую отчетность, ТЭО, бизнес-планы и т. п. Перечень запрашиваемых документов зависит от конкретных параметров кредита и требований банка. Продолжительность данного этапа зависит от наличия или отсутствия всего объема необходимых документов.

4. *На четвертом этапе,* после передачи всей необходимой документации в банк, начинается процедура оценки заемщика. Обычно банки проводят всестороннюю экспертизу кредитной заявки и заемщиков. При этом оцениваются три основные группы факторов: *правовые, финансовые и нефинансовые.*

При анализе *правовых аспектов* юридическая служба проверяет учредительные документы, полномочия лиц, которые будут подписывать договоры с банком, документы по обеспечению. При получении крупного кредита, заемщику необходимо предоставить все необходимые решения полномочных органов о совершении крупной сделки (свыше 25% от активов на последнюю отчетную дату). В случае, когда кредит предназначен для финансирования инвестиционного проекта, для расчетов по

конкретным договорам или контрактам, банк обязательно проведет юридическую экспертизу этих документов.

Финансовая оценка проводится по данным бизнес-плана и отчетности предприятия. Каждый банк использует свою методику оценки, однако показатели, которые используются при этом практически везде одни и те же - это коэффициенты ликвидности, платежеспособности, рентабельности и т. п. Так же банки рассматривают объемы хозяйственной деятельности, критериями оценки которых является выручка от реализации, занимаемая доля рынка и др. Изучаются также финансовые и юридические связи потенциального заемщика: основные партнеры (поставщики, покупатели, кредиторы, арендодатели, арендаторы), учредители, дочерние компании.

К *нефинансовым факторам* относятся деловая репутация предприятия, его кредитная история и качество менеджмента.

Процедура предоставления кредитов во всех банках примерно одинакова – представители служб банка (кредитного, юридического отделов, службы безопасности) рассматривают поданные документы и составляют свои заключения. Если они положительны, вопрос о предоставлении займа выносится на рассмотрение кредитного комитета банка. После одобрения кредитного комитета с предприятием заключается кредитный договор.

2.3 Этапы процесса кредитования небанковского кредитования предприятий

Небанковский кредит – это денежный кредит, выдаваемый кредитными компаниями или небанковскими кредиторами. Благодаря технологиям подать заявку на получение небанковского кредита можно быстро и просто, ведь в настоящее время для получения кредита больше не нужно выходить из дома – Вы можете оформить его в удобное время и в удобном месте.

Если клиент соответствует всем условиям и после оценки платежеспособности клиента одобрен небанковский кредит, возможно получение суммы денег на банковский счёт в течение нескольких минут.

Денежные займы клиентам предлагают как банки, так и небанковские кредиторы. Основное различие между ними – небанковские кредиторы занимаются только кредитованием, тогда как для банков кредитование является лишь одной из многих финансовых услуг. Банковские и небанковские кредиторы отличаются выдаваемой суммой, необходимостью указания цели кредита и сроком погашения.

Небанковские кредиторы выдают кредиты на меньшие суммы денег и с более короткими сроками погашения, часто без конкретной цели, для которой должен использоваться предоставленный кредит. С другой стороны, банковские кредиторы выдают ссуды на более крупные суммы

денег и с более длительными сроками погашения, часто с конкретной целью, для которой должен быть использован предоставленный кредит.

Преимущества небанковского кредита:

- лёгкая и простая форма подачи заявки. Благодаря интернету и современным технологиям, подать заявку на получение небанковского кредита удобно и просто – это можно сделать на сайте выбранного кредитора. В начале необходимо указать желаемую сумму денег и выбрать возможный срок погашения, затем заполнить заявление, в котором указать персональные данные: имя, фамилию, возраст, номер телефона и т.д.

- не требуется залог или поручитель. Это значительно облегчает и ускоряет процесс рассмотрения заявки, в результате чего есть возможность быстрее получить кредит.

- простой и прозрачный процесс возврата. При оформлении небанковского кредита есть возможность подключиться к личному кабинету клиента в любое удобное время для просмотра не только графика погашения кредита, но и суммы ежемесячного платежа и даты платежа, остатка суммы кредита и т.д. Таким образом, вся самая важная информация о небанковском кредите в доступном месте и нет необходимости делать собственные пометки, кроме того, на все непонятные вопросы поможет ответить онлайн-кредитный специалист. Также всегда можно связаться с небанковским кредитором, чтобы запросить необходимую информацию или согласовать другие условия. Опросы клиентов также свидетельствуют о гостеприимстве и индивидуальном подходе, которые показали, что клиенты, как правило, более удовлетворены обслуживанием непосредственно у небанковских кредиторов.

- доступны выгодные условия. Если Вы соответствуете всем условиям для подачи заявки на получение небанковского кредита, а также имеете положительную кредитную историю, небанковские кредиторы могут предложить выгодные условия, такие как более низкие процентные ставки, гибкие сроки погашения кредита и т. д. Также могут быть разработаны индивидуальные предложения, например, 100 дней без ежемесячной процентной ставки.

- без комиссии. В отличие от банковских финансовых услуг, кредиты от небанковских кредиторов часто не несут комиссионных сборов за составление договора или, например, выдачу кредита. Также отсутствует комиссия за обслуживание кредита для небанковских кредитов, поэтому сервис полностью прозрачен, без скрытых комиссий. Перед этим, конечно же, следует связаться с выбранным небанковским кредитором и узнать условия получения и погашения кредита, так как часто бывают ситуации, когда они разные для каждого небанковского кредитора.

Виды небанковских кредитов чаще всего бывают трех видов:

1. Быстрый кредит – это небанковский кредит с относительно небольшой суммой кредита (от нескольких сотен до 1000 евро) и коротким

сроком погашения (от 30 дней до 1 года).

Для того, чтобы получить быстрый кредит, необходимо заполнить заявку на сайте небанковского кредитора - клиенту необходимо подтверждение доходов, залог или поручитель не требуются. Также не обязательно указывать цель кредита. В большинстве случаев заявка на быстрый кредит обрабатывается в течение 15 минут. Обычно присутствует более высокие процентные ставки, чем у других небанковских кредитов, поэтому необходимо тщательно оценить финансовое бремя и есть ли возможность погасить быстрый кредит.

2. Потребительский кредит – это небанковский кредит с относительно большой суммой кредита (от нескольких сотен до 20 тысяч евро) и длительным сроком погашения (от нескольких месяцев до 10 лет).

Для получения потребительского кредита необходимо заполнить заявку на сайте небанковского кредитора – клиенту необходимо подтверждение доходов, должна быть указана цель кредита. Не требуется залог или поручитель. Поскольку суммы кредита больше, чем, например, быстрый кредит, небанковский кредитор будет проверять кредитную историю клиента перед выдачей потребительского кредита. В большинстве случаев заявка на потребительский кредит обрабатывается в течение 24 часов. Следует очень внимательно оценивать как срок его погашения, так и размер суммы. Выбрав более длительный срок погашения, можно уменьшить сумму ежемесячного платежа, а более короткий срок позволит сэкономить, так как общая сумма к погашению будет меньше.

3. Кредитная линия – это небанковский кредит с большей суммой кредита, чем у быстрого кредита, но меньшей суммой кредита, чем потребительский кредит (от нескольких сотен до нескольких тысяч евро), и относительно длительным сроком погашения (от нескольких месяцев до нескольких лет).

Кредитная линия предусматривает, что клиенту предоставляется кредитный лимит или определённая сумма денег, которую клиент может использовать по мере необходимости, столько и когда ему нужно. Пока кредитная линия не используется, клиент не платит за неё. В большинстве случаев заявка на кредитную линию обрабатывается в течение 24 часов.

Несмотря на то, что часто рекомендуется кредитная линия с более длительным сроком погашения, следует тщательно взвесить, как покрыть ежемесячный платёж. Вы можете погасить только минимальный ежемесячный платёж в соответствии с графиком погашения кредитной линии или сделать более крупный платёж в пределах своих возможностей, таким образом погасив кредит быстрее. Таким образом, Вы можете сэкономить сумму денег, которая выплачивается в виде процентных платежей, потому что процентная ставка на сумму использованной кредитной линии рассчитывается только за каждый день использования кредита.

Небанковский кредит может помочь справиться как с запланированными, так и с незапланированными финансовыми ситуациями. Небанковский кредит также часто используется в тех случаях, когда нужно совершить более крупную покупку, но имеющихся финансов не хватает. Несмотря на то, что в большинстве случаев небанковские кредиторы не просят указывать цель, на которую клиент будет использовать предоставленный кредит, рекомендуется выбирать небанковский кредит в тех случаях, когда финансы необходимы для реализации относительно небольших целей, например:

- Покупка подержанного автомобиля;
- Ремонт автомобиля;
- Ремонт дома;
- Медицинские расходы и покупка лекарств;
- Покупка бытовой техники;
- Оплата крупных счетов и т. д.

Небанковские кредиты могут быть полезны в различных ситуациях, но следует учитывать, что любой кредит как от банков, так и от небанковских кредиторов – это большая ответственность, поэтому перед его подписанием следует тщательно обдумать как необходимость кредита, так и его соответствие ситуации, а также способность добросовестно погасить кредит.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Суть заемных средств и их виды.
2. Определите условия выдачи и погашения займов.
3. Обозначьте формы и виды кредитов.
4. Актуализируйте преимущества и недостатки заемного финансирования.
5. Дайте определение «банковского кредита».
6. Какие бывают формы кредитов?
7. Перечислите этапы кредитования предприятия.
8. В чем состоит суть небанковского кредита?

ТЕМА 3. РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

3.1 Расчетные и кассовые операции.

3.2 Формы безналичных расчетов.

3.3 Расчетно-платежная дисциплина и ее влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

3.1 Расчетные и кассовые операции

Современный мир, с его мгновенной сменой ситуаций, трудно представить без человека, не имеющего потребности в проведения платежей, будь то платежи личного характера (например, коммунальные) или производственного (ведение бухгалтерии предприятия мелкого или крупного бизнеса).

Финансовыми учреждениями, для удобства клиентов, разработана программа расчетно-кассового обслуживания.

Расчетно-кассовое обслуживание называют систему безналичных и наличных расчетов, проводимая финансовым учреждением (банком) по счету, который открыт с позволения физического лица или юридической фирмы.

Расчетно-кассовое обслуживание – это обеспечение проведения финансовых операций, а также предоставление других услуг, связанных с обслуживанием клиентов банка.

Система безналичных взаиморасчетов уже давно стала одной из неотъемлемых составляющих современного мира. Сегодня ей пользуется подавляющее большинство людей – как в частном порядке, так и в рамках ведения хозяйственной деятельности, подразумевающей производство товаров, оказание услуг или выполнение определенных работ. Ежедневно физическими и юридическими лицами выполняются сотни тысяч операций по переводу денежных средств, обеспечением, сопровождением и контролем которых занимаются кредитно-финансовые организации.

Организации (ИП) самостоятельно определяют мероприятия по обеспечению сохранности наличности при ведении кассовых операций, хранении, транспортировке, а также порядок и сроки проведения внутренних проверок наличных денег (п. 7 Указания Банка России от 11.03.2014 № 3210-У). Порядок ведения кассовых операций в целом в РФ устанавливается Центральным банком России.

Организациям и ИП важно соблюдать порядок ведения кассовых операций. Ведь за нарушение этого порядка в общем случае грозит немаленький штраф (ч. 1 ст. 15.1 КоАП РФ):

1. для организации – от 40 тыс. руб. до 50 тыс. руб.;

2. для должностных лиц организаций и ИП – от 4 тыс. руб. до 5 тыс. руб.

Расчетно-кассовое обслуживание – это обеспечение проведения финансовых операций, а также предоставление других услуг, связанных с обслуживанием клиентов банка.

Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) - это понятие объединяет в себе целый ряд услуг, среди которых основными являются оформление клиентского расчетного счета и последующее исполнение различного рода поручений, связанных с движением денег. В комплекс предоставляемых сервисных функций входят такие операции, как:

- зачисление и списание денег;
- прием входящих платежей;
- выдача заработной платы.

Подобная банковская деятельность является традиционной, точно так же, как прием вкладов или выдача займов на условиях кредитования. Чтобы получить услугу, клиенту достаточно выбрать подходящий тарифный план, подготовить документы в соответствии с положением о расчетно-кассовом обслуживании, – по примеру и образцам, опубликованным в открытом доступе, а также в соответствии с Законодательством РФ, нормативными актами Банка России, банковскими правилами и договором банковского счета. Подать заявление лично, либо воспользовавшись онлайн-формой, предложенной на официальном сайте банка. После одобрения заявки остается только подписать договор и внести первый платеж.

Стоит отметить, что перечень опций, предлагаемых в рамках РКО, как правило, представлен в пакетной форме, из которой нельзя исключить отдельные пункты. Некоторые виды сервиса могут предусматривать списание комиссии, другие – оплачиваются в соответствии с выбранным тарифом. Учитывая разнообразие вариантов, найти подходящее предложение не составит особого труда – достаточно внимательно изучить условия или уточнить нюансы у персонального менеджера.

Заключить договор с банком на расчетно-кассовое обслуживание могут и компании, и индивидуальные предприниматели. Финансовое учреждение предложит им разные пакеты услуг с предварительно разработанными тарифами РКО для юридических лиц и ИП. Часть сервисов предоставляется бесплатно, а за другие придется вносить фиксированную оплату. Последний вопрос регулируется государством.

Ведение счета в банке включает совершение большого числа денежных операций. Благодаря правовому регулированию клиенты могут оставаться уверенными в сохранности средств, их безопасном использовании, перемещении, накоплении прибыли.

Работу финансовых организаций в сфере предоставления РКО регулируют:

- положения Центрального Банка;
- гражданский кодекс;
- федеральное законодательство.

Главная роль регулятора достается договору, который заключается между клиентом и банком. В нем в обязательном порядке указываются обязанности и права сторон, детально прописываются условия сотрудничества.

Основная выгода, которую получают клиенты, воспользовавшиеся рассматриваемой услугой – максимальное упрощение всех процессов, так или иначе связанных с управлением расчетным счетом. Это особенно актуально для бизнеса, где движение денежных средств осуществляется ежедневно – в виде оплаты поставок, поступления платежей, погашения налоговых, кредитных или зарплатных задолженностей и т.д. Управлять деньгами становится значительно удобнее – сервис экономит время, помогает избежать случайных ошибок и гарантирует комплексное сопровождение финансовой деятельности.

Банки предоставляют компаниям и физическим лицам услуги по проведению операций по счетам точно так же, как принимают депозиты или выдают кредиты – на условиях оформления договорных отношений, предусматривающих получение определенного вознаграждения. Взамен представители этого сектора получают возможность развивать существующие направления и разрабатывать новый функционал, соответствующий современным стандартам. Рассмотрим основные примеры опций, предлагаемых в рамках комплексного сопровождения – или, если говорить простыми словами, дадим расшифровку РКО, разобрав, что это такое и что означает с практической точки зрения (рис. 3.1).

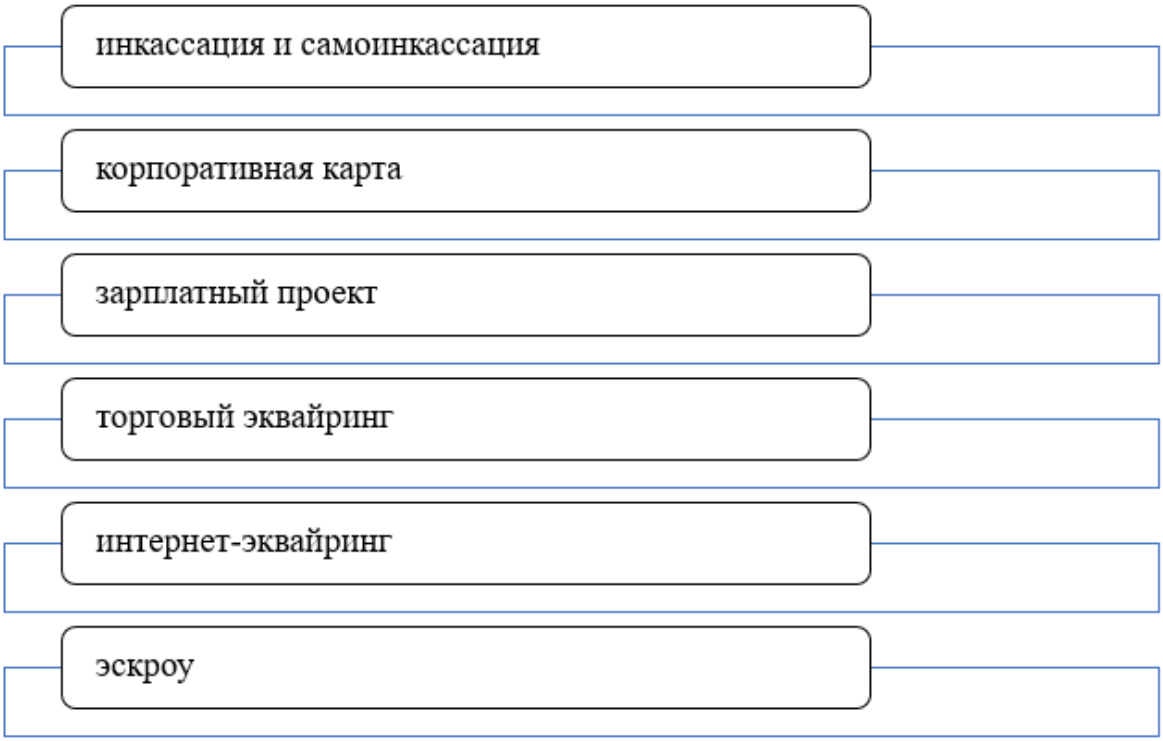

Рис. 3.1. Опции расчетно-кассового обслуживания

Инкассация и самоинкассация

Проблема, актуальная для предпринимателей и компаний, работающих с наличными деньгами, – их своевременное перемещение из кассового ящика на расчетный счет в банке. Несмотря на постепенное сокращение количества подобных прецедентов, гипотетическая вероятность оказаться жертвой грабителей все же сохраняется, поэтому лучшим решением – если речь идет о крупных суммах – становится инкассирование выручки. Кредитно-финансовая организация берет на себя возможные риски и обеспечивает безопасность транспортировки наличности. А если речь идет о мелких суммах, всегда есть возможность воспользоваться ближайшим терминалом.

Корпоративная карта

Круглосуточное обслуживание актуально не только для физических лиц, но и для предпринимателей, сотрудничающих с контрагентами, находящимися в другом часовом поясе. Учитывая стремительные изменения, происходящие в экономической сфере, установление новых партнерских отношений видится оптимальной перспективой, поэтому лучше заранее подготовить все необходимое для исполнения договорных обязательств. Подобный сервис помогает закрыть и традиционные внутренние вопросы.

Зарплатный проект

Каждый предприниматель, начиная свое дело, рассчитывает на будущее расширение. Но чем больше персонала, тем больше обязательств по своевременной выдаче заработной платы. Начисление и перевод денежных средств проще всего автоматизировать, исключая потенциальный риск недовольства сотрудников возможными бухгалтерскими ошибками.

Торговый эквайринг

Безналичная оплата удобна не только для расчетов по операциям, совершаемым между юридическими лицами. Эквайринговое сопровождение входит в перечень того, что относится к расчетно-кассовому обслуживанию – простыми словами, это такая услуга, благодаря которой клиенты розничных торговых точек, салонов, ресторанов и кафе получают возможность расплачиваться за услуги и товары с помощью банковских карт. Сегодня отсутствие подобной опции уже считается моветоном – тем более, что зачастую оборудование предоставляется и обслуживается бесплатно.

Интернет-эквайринг

Количество бизнес-проектов, запускаемых в Сети, ежегодно увеличивается в геометрической прогрессии. Сегодня многие IT-компании предлагают готовые шаблоны и системы, работа с которыми позволяет оптимизировать временные затраты, необходимые для настройки собственного магазина.

Счета эскроу

Временное депонирование денежных средств для последующей оплаты сделки с новым контрагентом – удобный способ страховки, исключающий потенциальные риски. Формат предоставляет большую гибкость в обсуждении условий и контрактных обязательств, и может рассматриваться в качестве альтернативы аккредитивам и другим видам обеспечительных опций. Банк самостоятельно контролирует и проверяет факт наступления обстоятельств, указанных в качестве основания для проведения платежа, и в то же время гарантирует продавцу наличие у клиента достаточного количества денежных средств для оплаты товара или услуги.

Развитие бизнеса, сопровождаемое увеличением товарооборота, может привести к ситуации, когда собственнику потребуется смена правового статуса. Переход от индивидуального предпринимательства к формату общества с ограниченной ответственностью предполагает изменение некоторых параметров, которые включает в себя расчетно-кассовое обслуживание, что подразумевает внесение соответствующих корректировок в изначально оформленный договор с банком. Обычно финансовое учреждение меняет лимиты по льготному обороту и комиссиям, а также повышает стоимость сопровождения по тарифу, что обуславливается возросшим объемом ежедневно совершаемых операций. При этом возможны различные варианты, в том числе – предоставление более лояльных условий для постоянных клиентов.

Изначально наличие банковских реквизитов, оформленных в рамках РКО, не является обязательным условием ведения хозяйственной деятельности. ИП вполне могут проводить финансовые операции, пользуясь собственным лицевой счет, однако в подобных случаях высока вероятность допущения ошибки декларирования, и, как следствие, штрафа от налоговой службы.

Что же касается юридических лиц, имеющих статус АО, ООО или ПО, то здесь без взаимодействия с банком уже не обойтись, кроме ситуаций, когда сумма наличных средств, передаваемых между контрагентами в рамках сделки, не превышает пороговое значение в 100 000 рублей. Кроме того, предприятия вправе расходовать кассовые поступления только в соответствии с целевым перечнем, а для отдельных категорий операций и вовсе предусмотрен только безналичный формат. Учитывая подобные ограничения, многие специалисты и бизнесмены, не понаслышке знакомые с расчетно-кассовым обслуживанием, называют РКО оптимальным вариантом решения вопросов, связанных с платежными транзакциями.

В последние годы все мы уже привыкли к разнообразию тарифных планов и подписок, выбор между которыми обуславливается сопоставлением стоимости пакета услуг с одной, и количества предлагаемых опций – с другой стороны. Важно учитывать, что для

предоставления максимально комфортных условий банку важно иметь в своем распоряжении полную картину относительно объемов оборота, количества ежедневно совершаемых операций, численности персонала и т.д. Учитываются не только потенциальный масштаб транзакций, но и практические вопросы, начиная с подключения зарплатного проекта и заканчивая интеграцией РКО в учетную систему отдельно взятого предприятия. Стоит отметить, что для каждого тарифа существуют вспомогательные опции, помогающие выбрать оптимальную конфигурацию, сэкономить на управлении денежными средствами, а также управлять счетом удаленно из любой точки мира.

Условия, тарифы и качество взаимодействия с клиентом у разных банков могут значительно отличаться. Поэтому, зная, что представляет собой РКО, и что значит качество сервиса для физических и юридических лиц с точки зрения наращивания клиентской лояльности, важно с особым вниманием отнестись к данному аспекту ведения бизнеса.

3.2 Формы безналичных расчетов

Организация безналичных расчетов предприятий осуществляется на основе следующих *подходов к построению работы:*

1. Соблюдение законности. Безнал строго регулируется законодателем, и субъекты, выступающие посредниками, стараются соответствовать требованиям правовых положений.

2. Достаточность обеспечения. Любая операция, реализуемая через расчетный счет, предусматривает наличие соответствующего балансового остатка, либо заранее согласованной кредитной суммы, обязательства по возмещению которой принимает на себя плательщик.

3. Акцепт. Наличие согласия в установленном виде или заранее оформленного уведомления владельца - единственное возможное основание для списания денежных средств с банковского баланса.

4. Официальная регистрация. Банк, оказывающий услуги расчетно-кассового сопровождения, обязан действовать исключительно в рамках заключенного сторонами договора. В содержании документа должно быть раскрыто, что такое безналичный платеж, перечислены формы расчетов, их характеристика и классификация по сравнительной тарифной сетке, а также приведены условия, на основании которых осуществляется обслуживание.

5. Срочность. Каждая операция, заявляемая держателем счета, исполняется в определенные сроки, превышение которых рассматривается в качестве нарушения договорных обязательств, и может являться основанием для выставления претензий.

6. Свобода выбора. Последний принцип, суть которого сводится к тому, что любой субъект вправе самостоятельно выбрать любую доступную форму для совершения безналичной транзакции, тогда как банк не имеет

права или возможности оказывать влияние на его решение.

В Гражданском кодексе РФ перечислены основные ***формы безналичных расчётов*** (рис. 3.2):

1. Через платёжное поручение. Покупатель даёт своему банку поручение перевести деньги продавцу. Нужная сумма перечисляется с расчётного счёта компании на счёт контрагента. Документ, содержащий полный набор информации, необходимой банку для совершения перевода. Ключевые реквизиты – сумма, счет получателя, а также сроки реализации. По сути, речь идет об инструкции, основанием к исполнению которой для кредитно-финансового учреждения служит договор расчетно-кассового обслуживания, либо иная форма клиентского сопровождения.

Рис. 3.2. Формы безналичных расчетов

Плательщик оформляет официальное распоряжение, отправитель обрабатывает заявку в течение периода, не превышающего десяти дней (без учета даты составления поручения), и в результате деньги поступают на баланс указанного субъекта. Одной из разновидностей в данном случае можно считать платежное требование, отличительной особенностью которого выступает прямое представление оплачивающей стороне и исполнение только после получения согласия, также зафиксированного в документальном порядке.

2. По инкассо. Продавец сам запрашивает списание суммы со счёта покупателя. Например, он поставил товар и хочет получить деньги. Для этого он передаёт в свой банк платёжное требование об оплате, а покупатель

в своём банке подтверждает платёж.

Подобный формат практикуется в качестве самостоятельной разновидности взаиморасчетов для международных транзакций, однако может предусматривать необходимость оформления платежного требования. Для дебетовых операций допустимы акцептная и безакцептная формы. Первый вариант более популярен и применяется при согласовании сделок за поставки товаров, оказание услуг или выполнение работ. Второй – предполагает ограничение в виде утверждения бесспорного порядка.

3. Аккредитив. Сумма по договору замораживается на счёте. Ни продавец, ни покупатель не могут снять её до исполнения обязательств. Регистрация специального счета актуальна в тех случаях, когда банк является участником какой-либо сделки. Кроме того, понятие рассматривается в качестве отправительского распоряжения, в котором содержится перечень определенных условий – при их выполнении получатель может рассчитывать на поступление перевода. Для примера можно привести поставку товарной продукции или предоставление документации в рамках согласованной сделки.

Алгоритм прост: покупатель оформляет аккаунт и заранее переводит на него сумму, достаточную для погашения задолженности, которая должна образоваться в будущем. Средства переводятся исполнителю после фактического исполнения обязательств по договору. Это позволяет избежать убытков в тех случаях, когда существуют риски по своевременной отправке товара, и является страховкой в ситуациях, когда отправитель беспокоится о финансовой состоятельности получателя, что характерно для первых отгрузок между новыми коммерческими партнерами.

4. Чеки. Расчётный чек заполняет плательщик. В чеке он даёт банку указание перевести сумму на счёт того, кто предъявляет чек. Ценная бумага, в которой содержится распоряжение об исполнении транзакции конкретной суммы денежных средств в пользу предъявляющего лица. В данном случае определение понятия безналичных расчетов характеризует способ оплаты как доступный не только юридическим субъектам хозяйствования, но и обычным гражданам, у которых имеется расчетный счет в банке. Выданные ранее чековые документы могут быть отозваны, но лишь при условии, что срок, обозначенный в их содержании, истек, а выплата при этом так и не была получена.

Эти формы безналичных расчётов относятся к работе юридических лиц. А физлица обычно пользуются банковской картой.

Рассчитаться ей можно через терминал, сайт или приложение в смартфоне.

Большинство банков предлагает физлицам баллы, кешбэк за покупки или другие бонусы за оплату по безналу, поэтому осуществлять оплату картой выгодно.

Несмотря на общую практичность и удобство, безналичный расчет

также может доставить определенные *неудобства*. К их числу относятся:

- сложности установки и подключения расчетной системы;
- риски проведения ошибочных платежных операций;
- очередность регулирования выплат при установленных ограничениях.
- периодические задержки и технические сбои;
- недостаточность проработки нормативной базы, особенно по аккредитивам и векселям.

Чтобы принимать платежи по безналу от клиентов и покупателей, можно подключить один из видов эквайринга. Выбирать его надо с учётом особенностей бизнеса.

Существует три вида *эквайринга:*

✓ Торговый эквайринг. Подходит для стационарного размещения. Например, разместить терминал торгового эквайринга можно на кассе в магазине, кофейне или киоске.

✓ Интернет-эквайринг. Подходит для онлайн-магазинов, маркетплейсов, приложений, дистанционных сервисов, онлайн-курсов. Интернет-эквайринг подключают, когда принять оплату надо дистанционно.

✓ Мобильный эквайринг. Подходит для курьеров и передвижного бизнеса. Терминал мобильного эквайринга маленький и лёгкий, поэтому его удобно брать с собой. Например, курьер может привезти пиццу и на месте принять оплату от покупателя.

Для учёта безналичных платежей необходимые первичные документы. Они обосновывают движение денег по счёту и подтверждают проведение сделки. К первичным документам по безналичным платежам относятся:

✓ банковские выписки;
✓ расчётные чеки;
✓ платёжные поручения или требования;
✓ инкассовые поручения;
✓ аккредитивы.

Сегодня в большинстве стран мира форма безналичных расчетов является основным способом совершения платежных операций. Популярность подобного формата объясняется скоростью, удобством и безопасностью, а также возможностью получения дополнительных привилегий от банков, ориентированных как на повышение лояльности действующих, так и на привлечение новых клиентов.

3.3 Расчетно-платежная дисциплина и ее влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия

Кассовая дисциплина – законодательно установленный порядок расчетов наличными деньгами. Ограничения оборота наличных денег затрагивают объем расчетов, цели наличных расходов и правила документирования всех сделок.

Кассовая дисциплина – это совокупность регламентов, устанавливающих правила работы с наличными деньгами. Общеобязательные правила устанавливает Банк России, однако некоторые нормы компании фиксируют самостоятельно в локальных нормативных актах.

Основные регламентирующие документы устанавливают обязанность экономических субъектов:

- производить расчеты наличными в пределах определенного лимита;
- в установленные сроки и в полном объеме оприходовать полученную наличную выручку;
- расходовать наличные только на определенные цели;
- контролировать остатки в кассе.

Кроме того, организации обязаны: формировать расходные и приходные кассовые ордеры; вести кассовую книгу.

ИП от такой обязанности освобождены, но могут оформлять кассовые документы по собственной инициативе (указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У).

Кассовая дисциплина используется не только для соблюдения законодательных норм, но и для контроля денежных средств в бизнесе. Если у компании множество операций осуществляется за наличные (например, в розничной торговле), то контролировать оборот наличных денег – это жизненная необходимость для организации. Регламенты, введенные Банком России, существенно упрощают осуществление подобного контроля.

Лимит наличных расчетов не зависит от типа договора, периода его действия, частоты платежей за товары и/или услуги. Всегда применяется единое ограничение. Поэтому дробление расчетов на несколько договоров – это риски привлечения внимания со стороны налоговой инспекции.

Максимальная сумма расчетов наличными действует только для операций между организациями, предпринимателями и по сделкам между ИП и компаниями. Однако, для расчетов с физическими лицами, не являющимися ИП, это ограничение не действует, компании и предприниматели могут рассчитываться с гражданами в любых объемах. При условии, что операции будут экономически обоснованы и документально подтверждены. Массовые выплаты наличных в адрес физлиц вызовут подозрения.

Денежные средства из кассы можно потратить только на некоторые

бизнес-цели, перечень которых устанавливает Банк России (указание от 09.12.2019 № 5348-У):

- выплаты работникам, включенные в фонд заработной платы, и выплаты социального характера;
- выплата страховых возмещений (страховых сумм) по договорам страхования физическим лицам, уплатившим ранее страховые премии наличными деньгами;
- выдача наличных денег на личные (потребительские) нужды индивидуального предпринимателя, не связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности;
- приобретение товаров (кроме ценных бумаг), оплата услуг и работ;
- выдача наличных под отчет;
- возврат денежных средств за товары и услуги, которые покупатель ранее оплачивал наличными деньгами;

При этом даже на разрешенные цели можно тратить не любые наличные из кассы, а только те, что поступили от:

- продажи товаров, работ и услуг;
- выплат по договорам займов, возврата основного долга, процентов и штрафов по договорам займов – если в качестве участника расчетов выступает МФО, ломбард, сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив, кредитный потребительский кооператив;
- выплат страховых возмещений;
- паевых взносов – если участником расчетов является сельскохозяйственный потребительский кооператив или кредитный потребительский кооператив.

В других случаях сначала придется внести наличные из кассы на расчетный счет, а затем снять и оприходовать в кассе.

В соответствии с частью 2 статьи 14 закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» работодатель-резидент обязан выплачивать заработную плату работнику-нерезиденту исключительно в безналичной форме.

Лимит остатка – это максимально возможная сумма денег, которая может оставаться в кассе организации на конец рабочего дня. Организации самостоятельно рассчитывают этот лимит, исходя из специфики бизнеса. При этом установленное ограничение необходимо закрепить приказом руководителя.

Периодичность актуализации лимита законодательно не регламентирована, поэтому приказ будет действовать до составления и подписания нового приказа, устанавливающего обновленный лимит. Если приказа в компании нет, налоговая служба будет расценивать это как установление нулевого лимита, а значит всю дневную выручку предприниматель (кассир) обязан сдавать в банк.

Для малого бизнеса действуют преференции: они имеют право

хранить в кассе любые суммы и при этом не устанавливать лимит. Предварительно необходимо закрепить эту возможность в локальных актах компании.

Если малое предприятие не воспользуется льготой и установит лимит остатка для кассы, его придется соблюдать на общих основаниях.

Кассовые операции оформляют следующими документами:

- приходный кассовый ордер (ПКО) заполняется при поступлении денег в кассу. В случае, когда наличность оформляется кассовым чеком или бланком строгой отчетности, ордер выписывают только на общую сумму наличных средств, поступивших за день.

- расходный кассовый ордер заполняется при выдаче наличности из кассы, подписывается бухгалтером или руководителем. При получении денег по расходному кассовому ордеру, получатель средств должен предоставить кассиру подтверждающие документы и предъявить документ, удостоверяющий личность.

- кассовая книга – регистр, в котором фиксируют данные приходных и расходных кассовых ордеров. В конце дня необходимо вывести остаток денег в кассе. Если в течение дня не было движений денег в кассе, то записи в кассовую книгу не вносят.

- книга учета выданных и принятых кассиром денежных средств – фиксирует передачу наличности между старшим кассиром и другими кассирами в течение рабочего дня. Она нужна в том в случае, когда на предприятии несколько кассиров.

- расчетно-платежная ведомость или платежная ведомость оформляется при выдаче из кассы заработной платы, стипендии и прочих выплат сотрудникам.

Например, кассовый ордер, оформленный в январе 2023, нужно хранить до конца 2028 года. Если документ фигурирует в налоговом или судебном споре, хранить его придется до принятия окончательного решения по делу, но не менее пяти лет. При необходимости срок хранения можно увеличить по решению руководителя компании (предпринимателя).

Оборот наличных контролируется налоговой службой. Этот тип контроля осуществляется только вне плана. ИФНС имеет право провести ревизию за любой интересующий период, однако штраф выпишут только за выявленные нарушения, не связанные с ККТ, за последние два месяца. Срок привлечения к ответственности за нарушения в работе с ККТ составляет 1 год.

В рамках проводимой проверки налогоплательщик обязан предоставить все документы, перечисленные в требовании ФНС. Они предоставляются инспекторам в общем порядке – оригиналы или заверенные копии. Если документ не отправлен, налоговики выпишут штраф: от 2 тысяч до 10 тысяч рублей.

После проведения контрольных мероприятий, ФНС выдает акт

проверки. Если будут выявлены нарушения, налогоплательщику дополнительно выпишут специальное предписание, на основании которого необходимо устранить нарушения. Дополнительно составляется протокол об административном правонарушении. А затем инспекция вынесет постановление о назначении административного наказания. Если срок давности истек, то постановление не оформляется.

Все возможные нарушения и санкции по ним есть в Кодексе РФ об административным правонарушениях, ст. 14.5 и 15.1. Среди них следующие.

Неприменение ККТ: за это могут оштрафовать как работника, так и компанию. Размер штрафа в первом случае от 3 000 до 4 000 рублей, во втором – от 30 000 до 40 000 рублей.

Неоприходование наличной выручки: штраф до 50 000 рублей.

Превышение лимита расчетов наличными: для организаций штраф от 40 000 до 50 000 рублей, для должностных лиц и ИП – от 4 000 до 5 000 рублей.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. В чем суть программы расчетно-кассового обслуживания?
2. Перечислите опции расчетно-кассового обслуживания.
3. Актуализируйте основные формы безналичных расчётов и в чем их суть.
4. Каковы неудобства, связанные с безналичным расчетом?
5. Дайте определение «кассовой дисциплины».
6. Какими документами оформляют кассовые операции?

ТЕМА 4. ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

4.1 Сущность денежных потоков.
4.2 Виды и составляющие элементы денежных потоков предприятия.
4.3 Механизм управления денежными потоками.

4.1 Сущность денежных потоков

Понятие «денежный поток» приведено в «Отчет о движении денежных средств», утвержденный приказом Министерства Финансов от 02.02.2011 № 11н.

Денежные потоки – это платежи организации и поступления в организацию денежных средств и денежных эквивалентов.

Денежные эквиваленты – это высоколиквидные финансовые вложения, то есть такие вложения, которые могут быть легко конвертированы в заранее известную сумму денег и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости (депозиты до востребования, облигации Сбербанка или же векселя со сроком погашения до 3-х месяцев).

К денежным потокам не относятся:

- платежи, связанные с инвестированием их в денежные эквиваленты (к примеру, перечисление денег на депозит);
- поступление денег от погашения денежных эквивалентов (например, деньги от погашения облигаций). Правда, начисленные по финансовым вложениям проценты будут создавать денежный поток;
- валютно-обменные операции (например, продажа долларов с валютного счета). А вот потери и выгоды от валютно-обменных операций будут создавать денежные потоки;
- обмен одних денежных эквивалентов на другие за исключением потерь и выгод от операции;
- иные платежи внутри организации, например, получение наличных со счета в банке в кассу, перечисление денег с одного расчетного счета организации на другой или передача наличной выручки из кассы обособленного подразделения в кассу головной организации.

Особенность денежных потоков:

1) денежные потоки обслуживают осуществление хозяйственной деятельности организации практически во всех его аспектах;

2) эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие организации в процессе его стратегического развития;

3) рациональное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса в организации;

4) эффективное управление денежными потоками позволяет

сократить потребление предприятия в заемных средствах;

5) управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала организации;

6) эффективное управление денежным потоком обеспечивает снижение риска и неплатежеспособности фирмы;

7) активные формы управления денежным потоком позволяет организации получить дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами.

Понятие «денежный поток предприятия» является агрегированным, включающим в свой состав многочисленные виды этих потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность. В целях обеспечения эффективного целенаправленного управления денежными потоками они требуют определенной классификации. Такую классификацию денежных потоков предлагается осуществлять по следующим основным признакам, которые отображены на рис. 4.1.

Рис. 4.1. Классификация денежных потоков

4.2 Виды и составляющие элементы денежных потоков предприятия

Денежные потоки организации подразделяют на три вида в зависимости от характера операций, с которыми они связаны, а также от того, каким образом информация о них используется для принятия решений руководством и собственниками организации. Это денежные потоки (рис. 4.2):

- от текущей деятельности;
- от инвестиционной деятельности;
- от финансовой деятельности.

Рис. 4.2. Виды денежных потоков

Денежные потоки от текущих операций - это операции, связанные с ведением обычной деятельности организации, приносящей выручку. Денежные потоки от текущих операций формируют прибыль (убыток) организации от продаж. Это в частности:

- выручка от продажи товаров, работ, услуг, продукции;
- поступления от аренды, роялти, комиссионные платежи;
- платежи поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги;
- оплата труда работников. Сразу скажем, что в Отчете о движении денежных средств НДФЛ и страховые взносы отдельно не отражаются, их надо показать по строке 4122 «В связи с оплатой труда работников»;
- уплата текущего налога на прибыль;
- уплата процентов по кредитам, займам, иным долговым

обязательствам. Правда, если кредит взят на приобретение инвестиционного актива, то проценты по нему относят уже к инвестиционной деятельности (то есть эти платежи формируют инвестиционный денежный поток);

- поступление процентов по дебиторской задолженности от покупателей;

- денежные потоки по краткосрочным финансовым вложениям, для которых период между покупкой и продажей не превышает 3-х месяцев.

Информация о текущих денежных потоках показывает уровень обеспеченности организации деньгами, достаточными для поддержания существующих объемов производства, для погашения кредитов, для выплаты дивидендов, для новых инвестиций без привлечения внешних источников финансирования и является основой для прогнозирования будущих текущих денежных потоков.

Сразу скажем, что если бухгалтер сомневается, к какому виду деятельности отнести тот или иной поток, то его нужно отнести к текущей деятельности.

Отметим, что при существенности сумм денежных потоков в пояснениях к бухгалтерской отчетности надо раскрыть отдельно:

- сумму денежных потоков, связанных с поддержанием деятельности на уровне существующих объемов производства;

- сумму денежных потоков, связанных с расширением масштабов этой деятельности.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности - это потоки, связанные с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов организации. Информация об инвестиционных денежных потоках важна для оценки уровня затрат организации на приобретение и создание внеоборотных активов, обеспечивающих будущие денежные поступления.

Перечислим, что можно отнести к денежным потокам от инвестиционной деятельности:

- платежи поставщикам в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией, подготовкой к использованию внеоборотных активов. Сюда же можно отнести платежи по научно-исследовательским, опытно-конструкторским, технологическим работам;

- оплата труда работников, занятых в создании, модернизации, реконструкции внеоборотных активов;

- платежи в связи с приобретением акций (долей участия) в других организациях, кроме краткосрочных финансовых вложений, названных выше;

- поступления от продажи акций (долей участия) в других организациях;

- выдача займов другим лицам;

- возврат предоставленных займов;

- платежи в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств);

- полученные дивиденды и иные поступления от долевого участия в других организациях;

- поступления процентов по долговым финансовым вложениям.

Денежные потоки от финансовой деятельности - это потоки, связанные с привлечением организацией финансирования на долговой или долевой основе. Такие потоки приводят к изменению величины и структуры капитала и заемных средств организации.

Что можно отнести к потокам от финансовой деятельности:

- денежные вклады участников общества, поступления от выпуска акций, увеличения долей участия;

- платежи собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций или в связи с выходом их из участников общества;

- уплата дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу участников общества;

- поступления от выпуска облигаций, векселей, иных долговых ценных бумаг;

- платежи в связи с погашением (выкупом) векселей и иных долговых бумаг;

- получение кредитов и займов от других лиц;

- возврат кредитов и займов, полученных от других лиц.

То есть информация о денежных потоках от финансовой деятельности помогает прогнозировать требования кредиторов и участников общества по будущим потокам организации, а также будущие потребности организации в привлечении долгового и долевого финансирования.

Денежный поток – поток капитала в денежной форме в виде платежей и поступлений во все места учета денежных средств предприятия. Поступления трактуются при этом как положительный денежный поток, а платежи как отрицательный.

Ключевым здесь для финансового менеджера является величина разницы между ними, а также накопительным итогом, так как это будет остаток денежных средств фирмы в динамике. Жизненно необходимо не допускать отрицательных остатков в бюджетах и просроченных платежей или, другими словами, неплатежей из-за отсутствия денег.

Здесь мы сталкиваемся с расчетом чистого денежного потока (ЧДП), в котором нуждается коммерческая структура для понимания своих собственных действий в экономической перспективе (рис. 4.3).

Чистый денежный поток (кэш-флоу или cash-flow) – разница в поступлениях и платежах или в притоке и оттоке капитала только в форме денег. Видов такого потока характеризуются профилями деятельности – инвестиционным, финансовым или операционный. Его можно рассчитывать прямым и косвенным методом, он бывает для собственников

и для кредиторов.

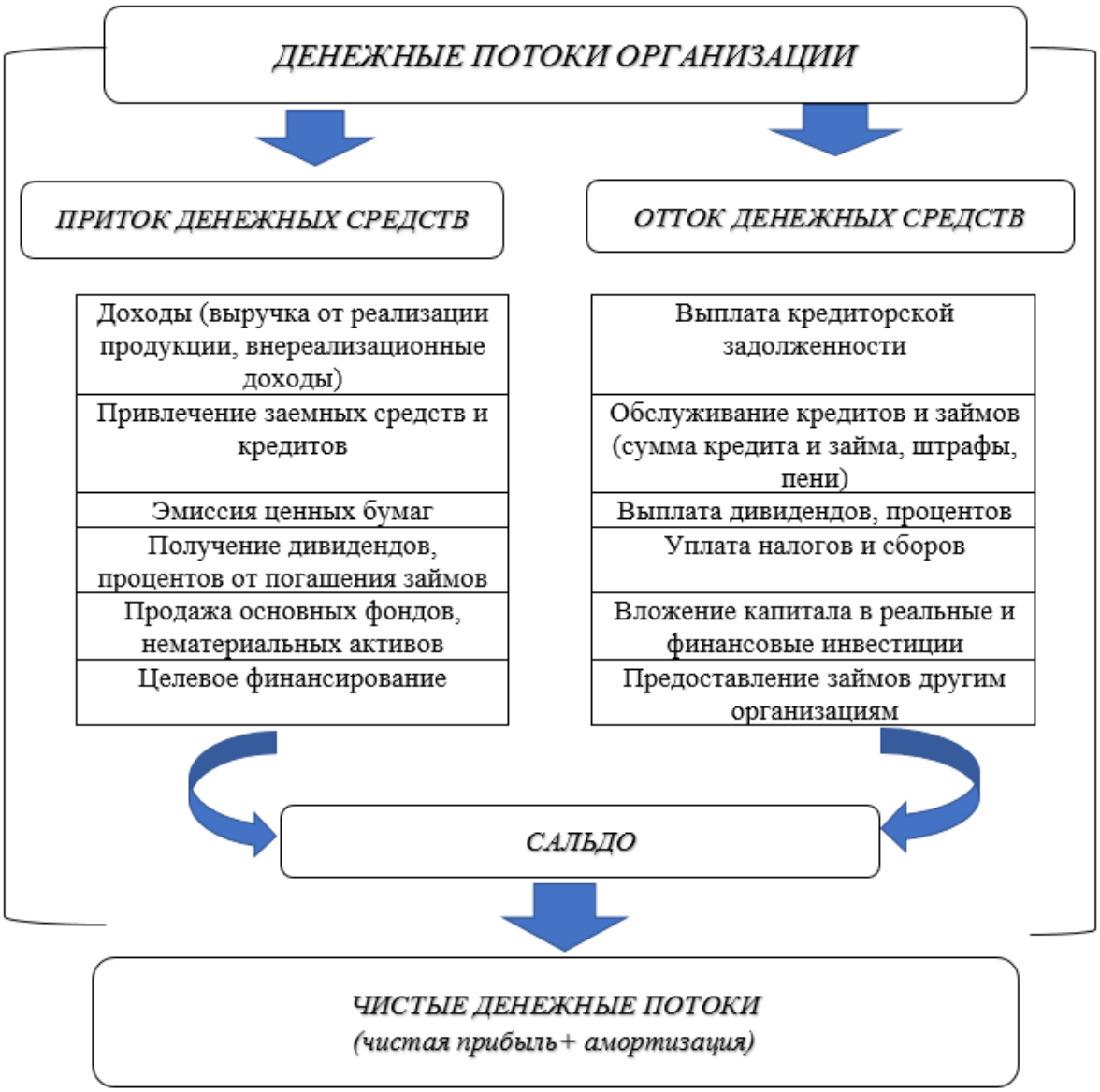

Рис. 4.3. Денежные потоки организации

Он отличается от чистой прибыли, представляя собой потоки и оттоки денежных средств, а прибыль – объем разницы между выручкой, доходом и затратами, понесенными фирмой, и всегда либо превышает, либо меньше ее. В части прироста капитала, прибыль показывает его в целом по компании, а ЧДП только в деньгах. Если смотреть на ЧДП с позиции товарно-денежных потоках, то это возможно, когда деньги являются абсолютным товаром по своей форме.

Отчет о движении денежных средств (ОДДС, в англоязычных источниках – Cash Flow Statement) – один из основных документов, составляющих финансовую отчетность компании наряду с балансом, отчетом о прибылях и убытках и отчетом об изменениях в капитале.

Отчет о движении денежных средств – неотъемлемая часть годовой финансовой отчетности по российскому стандарту бухгалтерской отчетности (РСБУ). Компании, отчитывающиеся по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), заполняют ОДДС за каждый период отчетности, хотя ОДДС может не включаться в состав сокращенной отчетности по МСФО.

Если баланс детально показывает стоимость имущества и обязательств компании, отчет о прибыли – состав доходов и расходов, отчет об изменении капитала – за счет чего менялась стоимость имущества акционеров, то отчет о движении денежных средств позволяет детально увидеть, как по счетам компании проходили потоки «живых» денег – поступления и платежи.

В силу этого только отчет о движении денежных средств позволяет инвестору непосредственно увидеть сумму капитальных затрат, производимых компанией.

ОДДС позволяет увидеть детализацию поступлений и платежей, причем группируя эти денежные потоки по их экономическому смыслу, что немаловажно для финансового анализа и принятия решений инвестором. Кроме того, с помощью отчета о движении денежных средств инвестор может увидеть, как компания зарабатывает «живые» деньги, проходящие по ее банковским счетам. Это позволит оценить реальные возможности компании по выплате дивидендов, по обеспечению займов и финансирования своей деятельности.

Возможности для анализа, которые дает отчет о движении денежных средств:

- непосредственно показывает размер производимых компанией капитальных затрат;
- позволяет инвестору сопоставить именно денежный итог операционной деятельности с неденежными статьями или косвенными затратами и доходами. Это дает представление о финансовой устойчивости бизнеса компании, ее способности платить дивиденды.
- дает возможность оценить, насколько компания способна самостоятельно генерировать денежный поток. Сравнение такого самостоятельно сгенерированного потока с инвестиционным потоком поможет оценить возможности развития компании, финансирования капитальных затрат.
- позволяет быстро рассчитать такой специальный показатель, как свободный денежный поток, или FCF. *Свободный денежный поток* – это разница между чистым денежным потоком от операционной деятельности (итог первого раздела ОДДС) и капитальными затратами (первые статьи раздела о движении средств от инвестиционной деятельности).

Свободный денежный поток – это, по своей сути, остающиеся в распоряжении компании заработанные деньги на счетах. Определение этого

показателя дает возможность инвестору понять такие моменты, как:

- возможность самостоятельного развития;
- необходимость и возможности компании в привлечении кредитов;
- реальную возможность компании выплачивать дивиденды.

Сопоставление по этим моментам может помочь инвестору принять инвестиционное решение при выборе акций конкурирующих компаний.

В 2024г. налоговая служба разработала адаптированные для машинной обработки формы и форматы отчетов о движении средств и переводах электронных средств платежа (письмо ФНС России от 20 декабря 2023 г. № ШЮ-4-17/15923@). Ранее утвержденные форматы утрачивают силу с даты этого письма. Однако они могут применяться при предоставлении отчетов или их корректировок за прошедшие периоды.

Так, рекомендованы следующие формы:

- отчет о движении денежных средств и иных финансовых активов физлица – резидента по счету (вкладу) в банке и иной организации финансового рынка, расположенных за пределами территории РФ, и о переводах денежных средств без открытия банковского счета с использованием электронных средств платежа, предоставленных иностранными поставщиками платежных услуг (КНД 1112520);
- отчета о движении денежных средств и иных финансовых активов юрлица – резидента и индивидуального предпринимателя – резидента по счету (вкладу) в банке и иной организации финансового рынка, расположенных за пределами территории Российской Федерации, и о переводах денежных средств без открытия банковского счета с использованием электронных средств платежа, предоставленных иностранными поставщиками платежных услуг (КНД 1112521).

Согласно законодательству РФ, физлица подают отчет один раз в год до 1 июня года, следующего за отчетным годом, юрлица же представляют отчет в течение всего периода действия счета (вклада), в срок не позднее 30 дней по окончании каждого квартала.

4.3 Механизм управления денежными потоками

Регулярные поступления денежных средств критически важны для функционирования любой организации. Эти средства необходимы для оплаты зарплаты сотрудникам, покрытия расходов и инвестирования в развитие бизнеса. Управление денежным потоком позволяет организации точно отслеживать и планировать свои финансовые потоки.

Управление денежным потоком - это процесс контроля и оптимизации движения денег в предприятии за определенный период. Это включает анализ поступления средств, например, от продаж, и их сопоставление с расходами на оплату счетов, зарплаты, налогов и прочих обязательств.

Преимущества управления денежным потоком для бизнеса включают:

1. Обеспечение своевременной выплаты заработной платы.
2. Покупка необходимых ресурсов для производства или услуг.
3. Оплата всех текущих расходов.
4. Планирование и координация для максимизации прибыли.
5. Создание денежных резервов и предотвращение излишних расходов.
6. Расширение или развитие бизнеса.
7. Доступ к кредитам для развития.

Для улучшения управления денежными потоками предприятию рекомендуется использовать методику, которая позволит:

1. Обеспечить текущую ликвидность предприятия.
2. Выявить резервы и динамику финансовых потоков.
3. Проводить учет, анализ, планирование и регулирование денежных потоков в соответствии с аналитическим подходом.

Реализация стратегии управления денежными потоками компании включает в себя следующие этапы:

I. Формирование схемы организации управления денежными потоками.

- Создание организационной структуры для управления денежными потоками, включая определение специализированной группы, ответственной за финансовый анализ всей компании и ее филиалов. Обычно эта функция поручается управляющей организации, которая контролирует дочерние компании.
- Установление центров финансового учета и назначение ответственных лиц внутри компании или ее подразделений. Руководители разрабатывают программы развития для экспертной оценки, а управляющая организация принимает решения о их реализации.
- Разработка нормативной базы для планирования, включая документы, процедуры и схему принятия решений.
- Внедрение программного обеспечения для оптимизации сбора, систематизации и анализа информации о денежных потоках, особенно в случае, когда компании распределены географически.
- Проведение обучения персонала.

II. Определение элементов денежных потоков предприятия, разработка алгоритма расчета результирующего показателя.

Чистый денежный поток предприятия в целом будет складываться из денежных потоков по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности каждой из организаций, формирующих бизнес-группу (может определяться как на основе отчетности отдельных организаций путем суммирования, так и на основе подготовленной консолидированной отчетности, с учетом того, что внутригрупповые обороты элиминируются):

$$ЧДП = \pm ЧДПО \pm ЧДПИ \pm ЧДПФ$$

где ЧДП – чистый денежный поток предприятия (результирующий

показатель);

ЧДПО, ЧДПИ, ЧДПФ – чистые денежные потоки предприятия по видам деятельности – операционной, инвестиционной и финансовой соответственно согласно классификации, закрепленной законодательно (ПБУ 23/2011 и МСФО (IAS) 7).

При эффективном управлении денежными потоками чистый денежный поток корпоративной структуры должен иметь положительную динамику изменения и максимизироваться:

ЧДП ⇒max

III. Формирование системы аналитических показателей, характеризующих денежные потоки предприятия и остатки денежных средств.

Основная цель анализа денежных потоков заключается в выявлении причин дефицита или избытка денежных средств, а также в определении источников поступлений и направлений использования. Этот анализ включает как ретроспективное, так и текущее изучение данных по двум основным направлениям:

1. Анализ абсолютных значений денежных потоков и остатков денежных средств. Для этого используются отчеты о движении денежных средств, которые могут быть как консолидированными (для всей структуры), так и индивидуальными (для отдельных организаций в бизнесгруппе). Однако простые абсолютные значения не всегда дают полное представление об изучаемом явлении, поэтому важно использовать относительные показатели, которые учитывают соотношения между различными частями данных и их изменения во времени.

2. Анализ относительных значений денежных потоков и остатков денежных средств. Для правильного расчета относительных показателей необходима сопоставимость сравниваемых данных и наличие реальных связей между изучаемыми явлениями. Каждый из коэффициентов, используемых в этом анализе, несет свою информационную нагрузку и помогает пользователю лучше понять общую картину денежных потоков и их динамику.

IV. Формирование системы бюджетирования денежных потоков.

На данном этапе разрабатывается система бюджетирования в корпоративной структуре, которая состоит из нескольких подсистем. Одна из них – бюджетирование для каждой отдельной организации, входящей в бизнес-группу (мозаичное бюджетирование), а также корпоративное (сводное) бюджетирование. Эта система должна включать в себя следующие элементы:

- Подробный справочник статей затрат, стандартизированный для всех организаций.

- Четкая процедура составления, согласования и утверждения бюджетов.

- Определенные обязанности, полномочия и ответственность для специалистов и подразделений.

- Разработанные бюджетные формы.

- Строгие сроки для составления планов и отчетов.

- Четкая процедура контроля за исполнением бюджетов и отчетностью.

- Связь между показателями исполнения бюджетов и мотивацией руководителей.

- Развитая автоматизированная система, которая позволяет собирать, обрабатывать и анализировать данные по всей корпоративной структуре в различных аспектах.

V. Оптимизация денежных потоков и остатков денежных средств предприятия.

Периодически меняются денежные потоки в деятельности организации. Для группы компаний ключевым является оптимизация доступных денежных средств у ее участников в каждый определенный момент времени. Таблица 1 содержит общие методы управления изменением объема денежных средств.

Таблица 4.1 – Основные методы управления объемом денежных средств предприятия

Для увеличения денежных средств	*Для сокращения денежных средств*
Привлечение заемного капитала от финансовых институтов	Погашение долгосрочного займа, кредита, ссуды
Увеличение собственного капитала путем дополнительной эмиссии акций или увеличения номинальной стоимости акций для внешнего окружения корпоративной структуры	Выкуп собственных акций из внешнего окружения корпоративной структуры
Увеличение текущих обязательств с контрагентами вне группы компаний	Покупка внеоборотных активов организациями – членами группы
Уменьшение запасов или дебиторской задолженности (при продаже по частичной или 100%-ой предоплате)	Приобретение дополнительного запаса сырья, материалов или прочих оборотных активов с их одновременной оплатой
Уменьшение внеоборотных активов (ускоренная амортизация или продажа активов контрагентам вне группы компаний)	Погашение краткосрочных займа, кредита, ссуды, рост заработной платы сотрудников группы компаний

VI. Контроль за денежными потоками.

Главными целями на данном этапе являются:

– обеспечение сбалансированности между потребностями в денежных средствах и их фактическим наличием (для своевременного погашения обязательств членами группы компаний, уплаты налогов в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды);

– выявление внутренних резервов роста притока денежных средств;

– обеспечение соблюдения действующего законодательства и

нормативных актов РФ.

VI. Контроль за денежными потоками.

Главными целями на данном этапе являются:

– обеспечение сбалансированности между потребностями в денежных средствах и их фактическим наличием (для своевременного погашения обязательств членами группы компаний, уплаты налогов в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды);

– выявление внутренних резервов роста притока денежных средств;

– обеспечение соблюдения действующего законодательства и нормативных актов РФ.

При этом внутренний контроль за денежными потоками в корпоративной структуре по формам проведения подразделяется на предварительный, текущий и последующий (рис. 4.4).

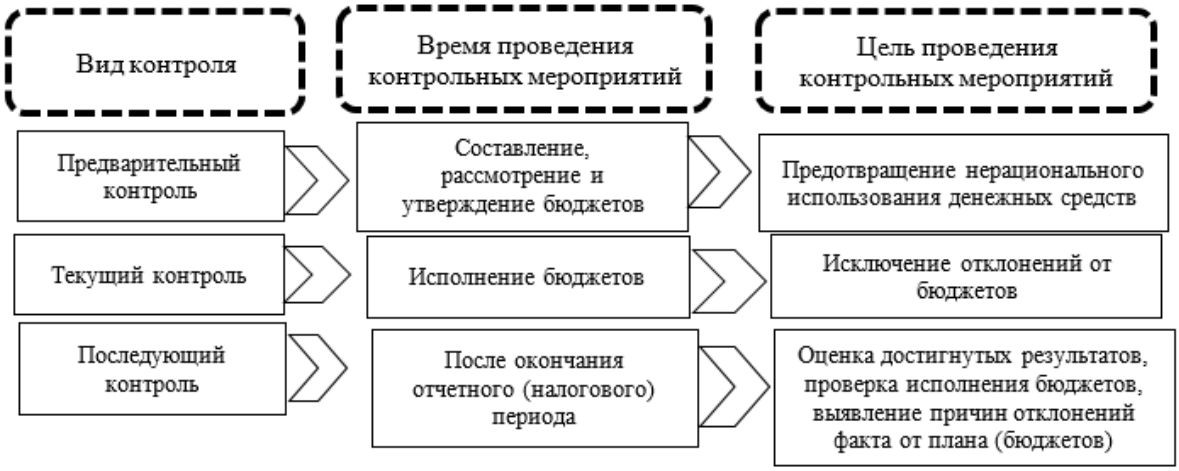

Рис. 4.4. Стадии и цели проведения контроля за денежными потоками

Процедуры проведения контрольных мероприятий при эффективном управлении денежными потоками должны включать следующие этапы:

1) формальное определение и документальное закрепление порядка деятельности и взаимоотношений определенного круга работников группы компаний по вопросам планирования, организации, регулирования, учета и анализа в процессе реализации финансовых операций, оценки наличия и состояния денежных ресурсов;

2) определение перечня первичных документов, регистров, отчетов, где отражаются данные, свидетельствующие об исполнении соответствующими работниками своих функций, определение порядка движения документов от их создания до архивирования;

3) определение точек контроля для оценки состояния (наличия) денежных ресурсов, установление контролируемых параметров объектов контроля, установление «критических точек» контроля;

4) выбор схемы управления денежными потоками в корпоративной

структуре управляющей компании, среди которых выделяют жесткую, перераспределяющую и координирующую.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Определите сущность и особенности денежных потоков.
2. Назовите основные признаки классификации денежных потоков.
3. Актуализируйте виды и составляющие элементы денежных потоков предприятия.
4. Какие существуют этапы реализации методики управления денежными потоками предприятия?
5. Перечислите основные методы управления объемом денежных средств предприятия.
6. Определите стадии и цели проведения контроля за денежными потоками предприятия.

ТЕМА 5. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

5.1 Порядок формирования прибыли предприятия.

5.2 Сущность, виды и направления распределения прибыли предприятия.

5.3 Показатели прибыльности и эффективности.

5.1 Порядок формирования прибыли предприятия

На формирование прибыли предприятия влияет установленный порядок исходя из классической взаимосвязи между показателями прибыль (П) – расходы (Р) – доходы (Д).

Если доходы представить как общую финансовую категорию, то величина прибыли будет определяться таким образом:

П = Д – Р при условии Д > Р.

Поэтому порядок формирования прибыли можно представить в виде последовательного и поэтапного уменьшения полученных доходов на профинансированные расходы.

Прежде всего необходимо остановиться на регламентирующих правовых документах по прибыли (рис. 5.1.).

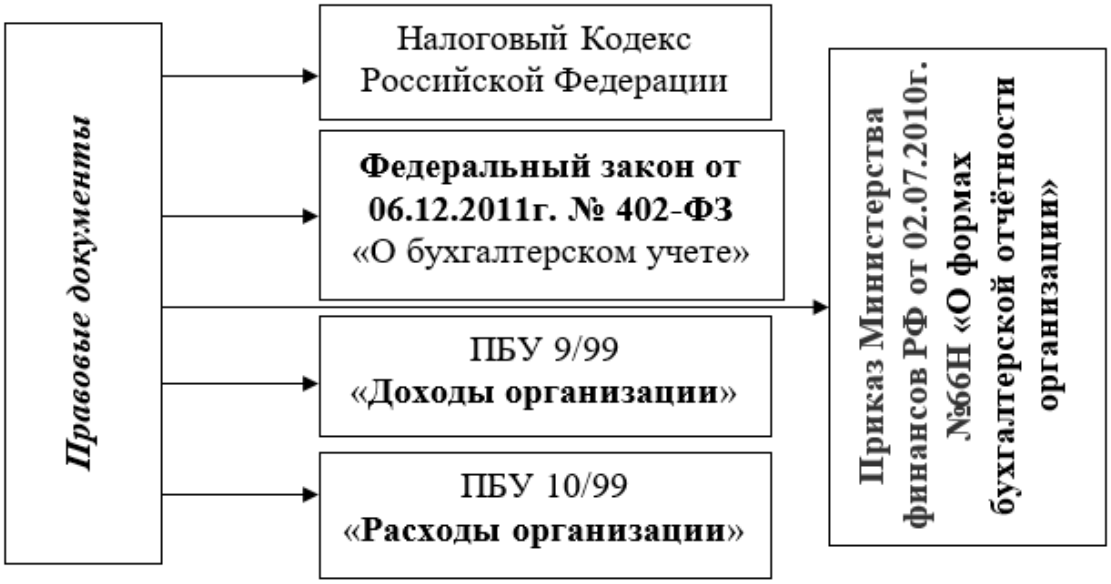

Рис. 5.1. Основные правовые документы, регламентирующие процесс формирования прибыли

Проблема увеличения доходов является обычно главной в деятельности любого субъекта предпринимательской деятельности. На основе данного показателя строятся основные финансово-экономические показатели эффективности его функционирования. При этом в настоящее

время актуальным становится вопрос формирования не только общего объема доходов предприятия, но и его структуры.

В общеэкономическом смысле доход представляет собой выручку от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг вместе с различными доходами, полученными помимо основной деятельности.

С финансовой точки зрения доходы рассматриваются как основа формирования материально-технической базы предприятия, финансирования необоротных и оборотных активов, осуществления капитального строительства и других расходов предприятия.

Доходы (как и расходы, и прибыль) можно охарактеризовать в соответствии с Положениями бухгалтерского учета и существующего налогового законодательства.

В соответствии с ПБУ 9/99 **доходами организации** признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности классифицируются по следующим **основным группам**:

1. Доходы от обычных видов деятельности (выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг)
2. Прочие доходы.

Доходы включаются в состав отчета о финансовых результатах на основе принципов начисления и соответствия доходов и расходов. В отчете о финансовых результатах доходы организации за отчетный период отражаются с подразделением на выручку и прочие доходы (рис. 5.2).

Рис. 5.2. Виды доходов в соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах»

Выручка принимается в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок).

Прочими доходами являются:

поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности;

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения и др.

Выручка (выручка от продажи продукции (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т.п.), прочие доходы, составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности.

В соответствии с **Налоговым Кодексом РФ** выделяют:

1) Доходы от реализации, которыми признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах.

2) Внереализационные доходы, которыми признаются доходы от долевого участия в других организациях, от сдачи имущества (включая земельные участки) в аренду, от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности, в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам и др.

3) Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы, включают доходы в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов (вкладов) в уставный (складочный) капитал (фонд) организации, в виде имущества, полученного налогоплательщиком в рамках целевого финансирования и др.

В экономической литературе выделяют **три общих источника доходов** предприятия

1. Получение дохода в результате осуществления производственной и предпринимательской деятельности.

2. Получение дохода в результате установления монопольного положения на рынке.

3. Поступление дохода за счет инновационной деятельности.

В целом роль доходов в финансово-экономической деятельности предприятия может быть охарактеризована следующим образом (рис. 5.3):

Рис. 5.3. Роль дохода в финансово-экономической деятельности предприятия

1. Доход предприятия является важным показателем финансово-хозяйственной деятельности. Показатель доходов участвует в расчетах относительных показателей эффективности деятельности предприятия, деловой активности и др.

2. Доход создает базу экономического развития государства в целом. Выступая объектом налогообложения, доход влияет на величину уплачиваемого налога, а значит предопределяет финансирование расходов в пределах соответствующих поступлений.

3. Доход является одним из критериев оптимальности основной деятельности. Объем доходов предприятия предопределяет его рыночную долю, свидетельствует о «признании» товаров (работ, услуг) со стороны потребителей.

4. Доход является основным внутренним источником формирования прибыли. Это возможно при условии превышения полученных доходов над профинансированными расходами.

5. Доход является важным источником удовлетворения социальных потребностей общества. Эта роль проявляется в удовлетворении предприятием за счет полученного дохода части социальных потребностей его персонала (социальные программы являются неотъемлемой частью коллективных или индивидуальных трудовых соглашений). Наконец, определенная социальная роль дохода проявляется в том, что он служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование отдельных неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказания материальной помощи отдельным категориям граждан.

Итак, **доход** представляет собой выраженный в денежной форме общий экономический результат хозяйственной деятельности предприятия. А, следовательно, можно утверждать, что объемы доходов зависят от снабженческой, производственной, маркетинговой, сбытовой и финансовой деятельности предприятия. Иначе говоря, такой показатель, как доход, характеризует все стороны хозяйствования.

Максимизация дохода с одновременной минимизацией расходов являются основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях доходной финансово-хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т.п.), но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования дохода.

В соответствии с ПБУ 10/99 **расходами организации** признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В форме 2 «Отчет о финансовых результатах» представлены такие виды расходов (рис. 5.4).

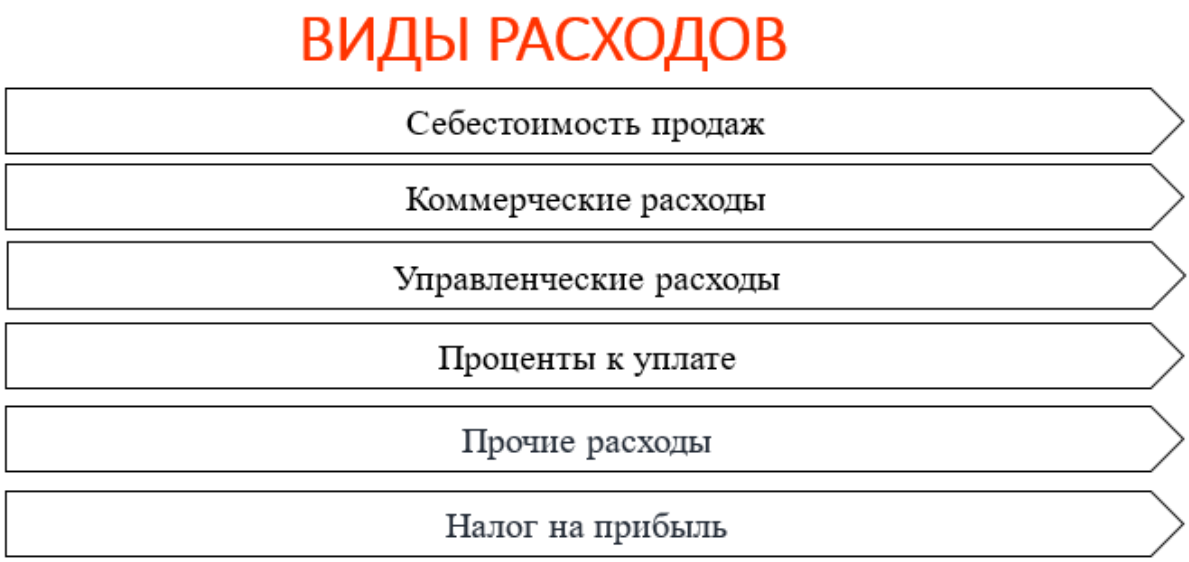

Рис. 5.4. Виды расходов в соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах»

Расходы в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности классифицируются по следующим **основным группам**:

1. Расходы от обычных видов деятельности (расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров; такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг).
2. Прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

материальные затраты;

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды;

амортизация;

прочие затраты.

Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с

учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров.

Прочими расходами являются:

расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации

расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности

расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров

возмещение причиненных организацией убытков и др.

Расходы в соответствии с **Налоговым Кодексом РФ** подразделяются на:

1) расходы, связанные с производством и реализацией включают расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав), расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии, расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, расходы на обязательное и добровольное страхование, расходы на освоение природных ресурсов, прочие

2) внереализационные расходы включают расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества, расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида, в том числе процентов, начисленных по ценным бумагам и иным обязательствам, выпущенным (эмитированным) налогоплательщиком, расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств, на списание нематериальных активов, судебные расходы и арбитражные сборы

3) расходы, не учитываемые в целях налогообложения, состоят из платежей в целях возмещения ущерба, пеней, штрафов, санкций, перечисляемых в бюджет (в государственные внебюджетные фонды), процентов, подлежащих уплате в бюджет, взноса в уставный (складочный) капитал, вклада в простое товарищество, расходов по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества, а также расходов, осуществленных в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения объектов основных средств и др.

Расходы представляют собой средства, профинансированные предприятием для своей производственной и коммерческой деятельности с целью обеспечения реализации продукции, получения доходов и прибыли.

Основными классификационными признаками расходов являются:

1) **по стадиям кругооборота:**
- расходы в сфере производства;
- расходы в сфере обращения;

2) **по участию в процессе производства:**
- основные расходы, непосредственно связанные с процессом производства продукции.
- накладные - затраты, которые непосредственно не связаны с процессом производства продукции;

3) **в зависимости от способов включения в себестоимость:**
- прямые - затраты, непосредственно связанные с изготовлением конкретных видов продукции (работ, услуг);
- косвенные (посредственные, распределяемых расчетные) - расходы, связанные с производством нескольких видов продукции (работ, услуг);

4) **по отношению затрат к объему выпуска продукции:**
- постоянные (фиксированные) - затраты, величина которых остается неизменной при изменении объема производства продукции;
- переменные затраты, которые зависят от объема производства продукции.

Приведенные виды доходов и расходов формируются под воздействием свойственных каждому из них факторов, а потому требуют различных подходов к управлению этими потоками.

5.2 Сущность, виды и направления распределения прибыли предприятия

Прибыль предприятия является наиболее простой и в то же время наиболее сложной категорией рыночной экономики. Рассматривая ее сущность, в первую очередь, следует отметить следующие **характеристики:**

1. Прибыль является составляющей частью дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности.

2. Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха, получения экономической выгоды.

3. Прибыль не является гарантированным финансовым результатом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса. В определенной степени он является платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

4. Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая

«очищена» от профинансированных расходов на осуществление этой деятельности.

5. Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме.

Прибыль – это выраженный в денежной форме конечный финансовый результат предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности и представляет собой разницу между доходами и расходами в процессе осуществления этой деятельности.

Полученная сумма прибыли определяет эффективность деятельности предприятия: чем больше сумма средств остается у предприятия после погашения расходов, тем прибыльнее его деятельность. В свою очередь, чем больше сумма прибыли, полученная в определенном периоде, тем больше у предприятия возможностей для развития, ведь она является одним из наиболее важных источников формирования собственных финансовых ресурсов и может быть направлена на улучшение технической и технологической базы, проведения научно-исследовательских работ, создание более благоприятных условий труда и быта работников предприятия и др.

Процесс формирования прибыли находится под влиянием различного рода факторов: внешних и внутренних (рис. 5.5).

Внешние факторы не поддаются влиянию со стороны предприятия и не могут быть им изменены. К таким факторам относятся:

1. Факторы государственного регулирования:
- государственное налоговое регулирование;
- государственное регулирование внешнеэкономической деятельности;
- государственное регулирование цен;
- государственное регулирование размеров штрафных санкций;
- государственное регулирование (разрешение или запрет) осуществления субъектами хозяйствования определенных видов деятельности;
- другие факторы государственного регулирования.

2. Природно-климатические факторы:
- наличие природных ресурсов:
- характер климата;
- загрязнение окружающей среды;
- другие природно-климатические факторы.

3. Уровень развития инфраструктуры:
- наличие благоприятных (неблагоприятных) транспортных условий;
- условия информационного обеспечения деятельности предприятия;
- уровень развития системы финансового обеспечения;
- возможность технического обеспечения;
- другие условия развития инфраструктуры.

Рис. 5.5. Внешние факторы, влияющие на величину прибыли

4. Социально-экономические условия:

- уровень развития отрасли;
- уровень инфляции;
- уровень безработицы;
- размер минимального прожиточного минимума;
- другие социально-экономические условия.

5. Демографические факторы:

- численность населения;
- уровень рождаемости, возрастной состав населения;
- другие демографические факторы.

Внешние факторы прямо или косвенно влияют на деятельность предприятия, а значит и на величину его прибыли.

Внутренние факторы непосредственно находятся под контролем предприятия и могут иметь производственный и непроизводственный характер. **Производственные внутренние факторы** имеют непосредственное отношение к процессу производства, **непроизводственные внутренние факторы** касаются его косвенно – относятся к процессу снабжения или распределения готовой продукции. Кроме этого, **производственные внутренние факторы**, в свою очередь, тоже делятся на **экстенсивные** (связаны с количественным изменением отдельных размеров) и **интенсивные** (связаны с качественным изменением определенных характеристик).

Прибыль предприятия – это тот финансовый показатель, который непосредственно формируется на микроуровне. В то же время прибыль отдельного предприятия предопределяет ее общую величину по видам экономической деятельности и т.д.

В табл. 5.1 представлены статистические данные по сальдированному финансовому результату деятельности предприятий Российской Федерации по видам экономической деятельности за три года.

Данные, представленные в табл. 5.1, свидетельствуют о сложных процессах формирования финансового результата (прибыли/убытка) за 2020-2022 гг. Стабильно положительная динамика наблюдалась только в разрезе двух видов экономической деятельности: строительство; транспортировка и хранение.

Изменения в величине полученного конечного финансового результата связаны с влиянием множества факторов как внутреннего, так и внешнего характера: изменение объемов деятельности; ценообразованием; санкционными ограничениями и пр.

Таблица 5.1 – Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2020-2022 гг., млн руб.

Вид экономической деятельности	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Всего	13418848	33915821	22313616	252,7	65,8
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	504916	796984	650318	157,8	81,6
добыча полезных ископаемых	3331088	7353757	4955183	220,8	67,4
обрабатывающие производства	3674653	8503982	7806246	231,4	91,8
обеспечение электрической	394054	940655	120033	238,7	12,8

Вид экономической деятельности	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха					
строительство	18628	171495	403983	920,6	235,6
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	1170466	6625973	4909417	566,1	74,1
транспортировка и хранение	348875	1013862	1448489	290,6	142,9
деятельность в области информации и связи	546540	637198	320707	116,6	50,3
деятельность финансовая и страховая	1461349	4070721	761354	278,6	18,7
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	595226	631330	136471	106,1	21,6
деятельность профессиональная, научная и техническая	1073966	1597322	898031	148,7	56,2
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	5335	109691	2927	2056,1	2,7
образование	7104	6522	10067	91,8	154,4
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	32530	81425	39329	250,3	48,3
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	19892	49995	5864	251,3	11,7
предоставление прочих видов услуг	16830	22443	8585	133,4	38,3

Составлено по данным [26]

При определении финансовых результатов деятельности предприятия в соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах» устанавливают такие виды: валовая прибыль, прибыль от продаж (операционная прибыль), прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Валовая прибыль – положительная разница между полученной выручкой и себестоимостью продаж.

Прибыль от продаж (операционная прибыль) – положительная разница между валовой прибылью и величиной коммерческих и управленческих расходов.

Прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль) – положительная разница между доходами и расходами предприятия, полученная по результатам ведения бухгалтерского учета до вычета налога на прибыль.

Чистая прибыль - сумма прибыли предприятия, которая остается в его распоряжении после корректировки на налоговые платежи.

В зависимости от формирования и распределения в экономических источниках выделяют несколько видов прибыли (табл. 5.2).

Таблица 5.2 – Основные признаки классификации прибыли

Признаки классификации	**Виды прибыли по признакам классификации**
Характер формирования прибыли	а) прибыль общая б) прибыль после налогообложения
Характер инфляционной «очистки» прибыли	а) прибыль номинальная б) прибыль реальная
Рассматриваемый период формирования прибыли	а) прибыль предшествующего периода б) прибыль отчетного периода в) прибыль планового периода
Характер использования прибыли	а) капитализированная (нераспределенная) прибыль б) потребленная (распределенная) прибыль
По составу элементов, формирующих прибыль	а) маржинальная прибыль б) валовая прибыль в) операционная (чистая) прибыль

Прежде всего, различают общую прибыль и прибыль после налогообложения.

Общая прибыль – это вся прибыль предприятия, полученная от всех видов деятельности, до ее налогообложения и распределения.

Прибыль после налогообложения – это прибыль, которая реально поступает в распоряжение предприятия, имеет распространенное в экономической литературе и практике название – чистая прибыль.

Фактически полученная прибыль за отчетный период называется **номинальной прибылью** предприятия. Тогда как **реальной прибылью** будет выступать скорректированная на темп инфляции в отчетном периоде номинальная прибыль.

В зависимости от периода формирования прибыли, она подразделяется на **прибыль предшествующего периода**, то есть прибыль периода, предшествующего отчетному; **прибыль отчетного периода** и **прибыль планового периода**, то есть планируемая прибыль.

Характер использования прибыли предопределил выделение **капитализированной прибыли**, то есть прибыль, которая направлена на наращение активов предприятия, а также **потребленной прибыли**, то есть прибыли, которая профинансирована на выплаты собственникам, персоналу и /или социальные программы.

В экономической теории и предпринимательстве общеупотребительными являются понятия валовой, маржинальной и операционной прибыли.

Маржинальная прибыль характеризует объем выручки от продажи продукции за минусом переменных расходов. Она включает собственно прибыль и постоянные расходы. **Валовая прибыль** – это разница между выручкой и производственными затратами. Это понятие включает собственно прибыль и так называемые непроизводственные (административные, коммерческие) расходы. **Операционная прибыль**, ее часто называют чистой прибылью, равна валовой прибыли за минусом непроизводственных расходов.

Таким образом, прибыль является основным показателем эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Именно прибыль выступает одним из важных источников формирования, прежде всего, децентрализованных денежных фондов.

Процесс распределения прибыли условно можно разделить на две стадии:

1) распределение части прибыли между предприятием и государством через действующую систему налогообложения;
2) распределение чистой прибыли на удовлетворение внутренних потребностей предприятия.

Процесс распределения прибыли предприятия можно представить следующим образом (рис.5.6).

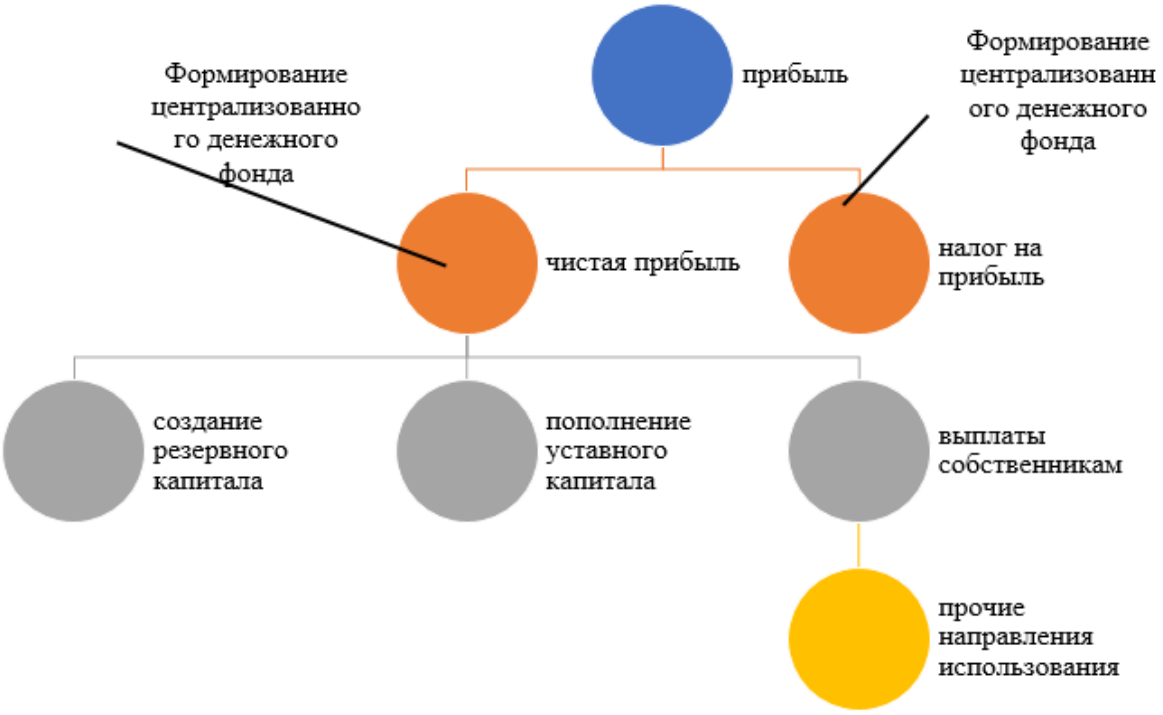

Рис. 5.6. Процесс распределения прибыли предприятия

Порядок распределения чистой прибыли закрепляется в учредительных документах предприятия. Кроме того, при фактическом распределении прибыли на предприятии исходят из стратегических и тактических приоритетов его функционирования. Важным в этих условиях является необходимость такого распределения прибыли, при котором эффективность деятельности на перспективу бы возрастала.

5.3 Показатели прибыльности и эффективности

Направления анализа прибыльности и эффективности:

1) анализ абсолютных показателей прибыльности;
2) оценка эффективности функционирования предприятия:
- показатели рентабельности;
- специальные коэффициенты эффективности;
3) анализ точки безубыточности.

Одним из направлений анализа прибыльности и эффективности является **анализ абсолютных показателей прибыльности**. Получение прибыли предприятием уже свидетельствует об эффективности его функционирования. При этом можно определить прибыльность по видам деятельности предприятия, в том числе операционной, финансовой и инвестиционной. Динамика изменения величины прибыли по видам дает

возможность определить траекторию движения предприятия на текущую дату с учетом предшествующих результатов работы.

Следует отметить, что анализ абсолютных показателей прибыльности дает лишь общее представление о происходящих изменениях результативности работы предприятия. Уже на этом этапе целесообразно дополнять анализ относительными показателями динамики.

Таким образом, результаты проведения анализа систематизируются в таблице такого вида (табл. 5.3).

Таблица 5.3 – Пример таблицы «Динамика прибыли предприятия за два года», тыс. руб.

Вид прибыли	Предшествующий год	Отчетный год	Абсолютное изменение, +/-	Темп изменения, %
Валовая прибыль	X01	X11	X11-X01	$\frac{X11 \times 100}{X01}$
Прибыль от продаж	X02	X22	X22-X02	$\frac{X22 \times 100}{X02}$
Прибыль до налогообложения	X03	X33	X33-X03	$\frac{X33 \times 100}{X03}$
Чистая прибыль	X04	X44	X44-X04	$\frac{X44 \times 100}{X04}$

Несмотря на то, что абсолютная величина прибыли является важным показателем финансово-хозяйственной деятельности предприятия, характеризующим полученный эффект от такой деятельности, в то же время прибыль не может отразить в полной мере уровень эффективности. Поэтому ключевым направлением анализа выступает **оценка эффективности функционирования предприятия**, которая предполагает сравнение величины полученной прибыли (по видам) с расходами и другими финансово-экономическими показателями.

Относительной характеристикой финансовых результатов деятельности предприятия являются **показатели рентабельности и специальные коэффициенты эффективности**, в том числе прибыльности. Именно такие показатели более полно характеризуют деятельность предприятия, так как отражают соотношение между полученным результатом и размером средств, которые были использованы на его получение или есть в наличии.

Содержательная часть показателей рентабельности и коэффициентов прибыльности представлена в табл. 5.4.

Таблица 5.4 – Характеристика показателей рентабельности и коэффициентов прибыльности

Характерные черты	Показатели рентабельности	Коэффициенты прибыльности
Численная характеристика	относительный показатель	относительный показатель
Сущностная характеристика	отражает уровень прибыльности предприятия и выражен в процентах	отражает, сколько прибыли приходится на 1 руб., вложенный в определенные средства (активы, финансовые ресурсы, расходы и пр.)
Единица измерения	%	коэффициент
Показатель, используемый в качестве числителя	прибыль	прибыль

Наиболее часто в процессе анализа деятельности предприятия рассчитывают следующие показатели рентабельности:

1. Рентабельность производства:

Рпр = ВП х 100% / (ОПФ+ ОбС),

где Рпр – рентабельность производства,%;

ВП – валовая прибыль, руб.;

ОПФ – средняя стоимость основных производственных фондов, руб.;

ОбС – средняя стоимость оборотных средств, руб.

Этот показатель характеризует эффективность производственной деятельности предприятия с учетом тех ресурсов, которые находятся в его распоряжении.

2. Рентабельность продукции:

Рпрод = ОП х 100% / С,

где Рпрод – рентабельность продукции, %;

ОП – операционная прибыль (прибыль от продаж), руб.;

С – себестоимость продаж, руб.

Рентабельность продукции может рассчитываться для конкретного товара, работы, услуги или всей продукции, выпускаемой и реализуемой предприятием. Она показывает эффективность производственной деятельности.

3. Рентабельность продаж:

Рпродаж = ОП х 100% / В,

где Рпродаж – рентабельность продаж, %;

В – выручка, руб.

Как и предыдущий, показатель рентабельность продаж может рассчитываться по отдельным видам продукции и по предприятию в целом. Он показывает эффективность сбытовой деятельности предприятия.

4. Валовая рентабельность продаж:

ВРпродаж = ВП х 100% / В,

где ВРпродаж – валовая рентабельность продаж, %.

5. Чистая рентабельность продаж (рентабельность деятельности)

ЧРпродаж = ЧП х 100% / В,

где ЧРпродаж – чистая рентабельность продаж, %;

ЧП – чистая прибыль, руб.

6. Рентабельность собственного капитала:

Рк = ЧП х 100% / СК,

где Рк – рентабельность капитала, %;

СК – стоимость собственного капитала, находящегося в распоряжении предприятия, руб.

7. Рентабельность активов:

Ра = ЧП х 100% / А,

где Ра – рентабельность активов, %;

А – стоимость активов, находящихся в распоряжении предприятия, руб.

8. Рентабельность (окупаемость) инвестиционного проекта

Рип = П / Ин х 100%,

где Рип – уровень рентабельности (окупаемости) инвестиционного проекта, %;

П – прибыль, которая была получена в результате реализации инвестиционного проекта, руб.;

Ин – объем инвестиций, вложенных в инвестиционный проект, руб.

Показатели рентабельности могут рассчитываться как для предприятия в целом, так и для его отдельных подразделений или различных направлений деятельности: производственной, предпринимательской, инвестиционной, страховой, торговой и т.п.

Анализ показателей рентабельности целесообразно проводить в динамике, при этом их рост будет свидетельствовать о повышении эффективности деятельности предприятия, и наоборот.

Относительными показателями прибыльности и эффективности деятельности предприятия также являются специальные коэффициенты эффективности, в том числе прибыльности.

Порядок расчета коэффициентов прибыльности аналогичен расчету показателей рентабельности без перевода в процентное выражение. Кроме того, к коэффициентам, свидетельствующим об эффективности деятельности предприятия, относят и такие коэффициенты как: коэффициент реинвестирования, коэффициент устойчивости экономического роста, период окупаемости капитала, период окупаемости собственного капитала.

Основные коэффициенты оценки прибыльности и эффективности деятельности предприятия представлены в табл. 5.5.

Таблица 5.5 – Основные коэффициенты эффективности деятельности предприятия

Показатель / динамика	Формула расчета	Характеристика
Коэффициент прибыльности производства / ↑	*ВП / (ОПФ+ ОбС)*	сколько рублей валовой прибыли предприятие получает с каждого рубля, вложенного в находящиеся в распоряжении ресурсы
Коэффициент прибыльности продукции / ↑	*ОП / С*	сколько рублей операционной прибыли (прибыли от продаж) приходится на один рубль себестоимости продаж
Коэффициент прибыльности продаж / ↑	*ОП / В*	сколько рублей операционной прибыли (прибыли от продаж) предприятие получает с каждого рубля выручки
Коэффициент прибыльности деятельности / ↑	*ЧП / В*	сколько рублей чистой прибыли предприятие получает с каждого рубля выручки
Коэффициент прибыльности собственного капитала / ↑	*ЧП / СК*	сколько рублей чистой прибыли предприятие получает с каждого рубля, вложенного в находящийся в распоряжении собственный капитал
Коэффициент прибыльности активов / ↑	*ЧП / А*	сколько рублей чистой прибыли предприятие получает с каждого рубля, вложенного в находящиеся в распоряжении активы
Коэффициент реинвестирования / ↑	РИП / ЧП где РИП – реинвестированная прибыль	сколько чистой прибыли капитализировано (направлено на увеличение собственного капитала)
Коэффициент устойчивости экономического роста / ↑	РИП / СК	отражает процесс изменения собственного капитала за счет чистой прибыли
Период окупаемости капитала, год / ↓	ВБ / ЧП где ВБ – валюта баланса	отражает период, за который средства, инвестированные в активы, будут компенсированы чистой прибылью
Период окупаемости собственного капитала, год / ↓	СК / ЧП	отражает период, за который собственный капитал будет компенсирован чистой прибылью

Особое внимание также уделяется **анализу точки безубыточности**. Анализ безубыточности позволяет судить о том, при каком объеме реализации продукции предприятие получит прибыль, а при каком ее не будет; нужный объем продаж для покрытия дополнительных постоянных затрат в связи с предполагаемым расширением предприятия; уменьшится

или увеличится прибыль, если снизить цену на продукцию, но продать ее в большем количестве и др.

Анализ точки безубыточности может проводится двумя способами:

1) графический;
2) аналитический.

Наглядное представление о взаимосвязи затрат, объема продаж и прибыли дает определение **графическим способом точки безубыточности** (рис. 5.7).

По оси X отображается объем реализации продукции (ед.), по оси Y - расходы (Р) предприятия в разрезе постоянных (ПР) и переменных (ПРР), выручка ВР (руб.).

Точка безубыточности объема реализации продукции – это точка, в которой расходы предприятия равны выручке, ее еще называют порогом рентабельности. Продажа изделий в количестве меньшем, чем величина точки безубыточности объема продаж, будет приносить предприятию ущерб. Разница между фактическим количеством реализованной продукции и величиной безубыточного объема продаж – **это зона безопасности (прибыли).** Фактическая ее величина показывает, на сколько можно снизить объем реализации продукции при неблагоприятной хозяйственной конъюнктуре, чтобы предприятие продолжало осуществлять рентабельную деятельность.

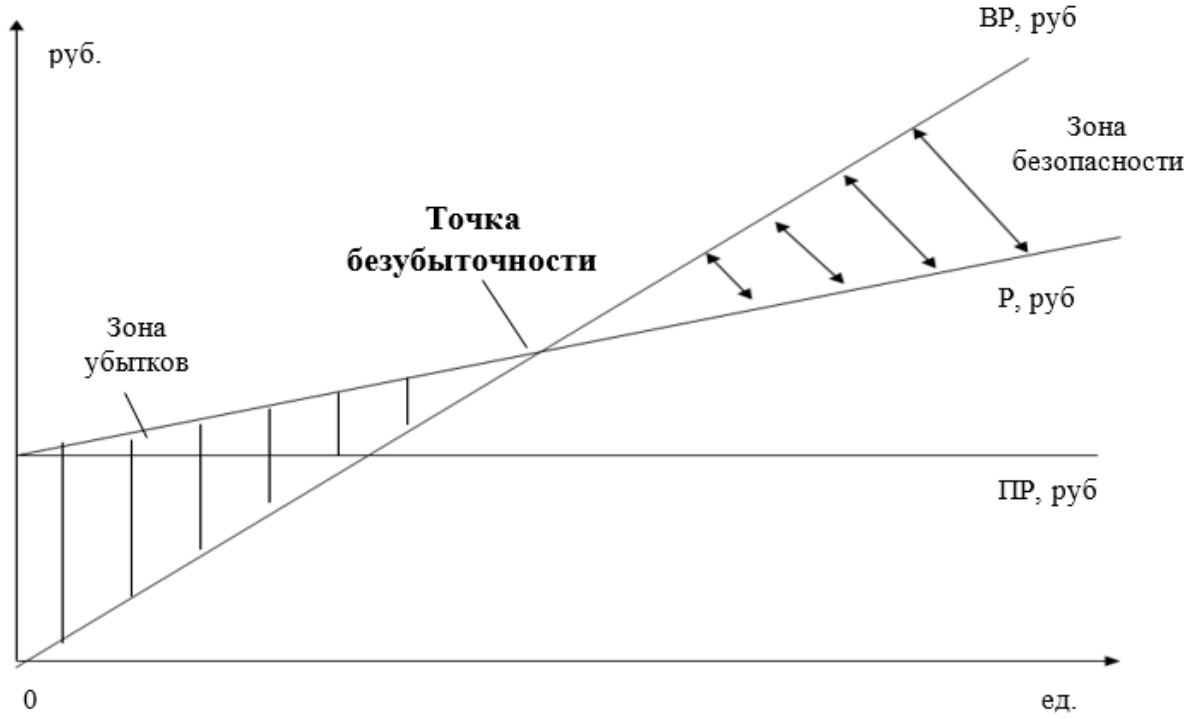

Рис. 5.7. Графический метод определения точки безубыточности

В условиях спада производства на некоторых предприятиях величина объема продаж не достигает безубыточного объема, и тогда разница между

фактическим количеством реализованной продукции и величиной безубыточного объема продаж будет иметь отрицательное значение, а ее размер покажет предприятию количество продукции, необходимое реализовать для покрытия своих расходов.

Величину точки безубыточности можно определить и **аналитическим способом**. Для этого используют формулу:

$$П = Ц \cdot х – (а + в \cdot х),$$

где П – прибыль от реализации;
Ц – цена единицы продукции;
х – количество проданных единиц продукции;
а – постоянные расходы;
в – переменные расходы на единицу продукции.

Используя эту формулу, можно решать задачи следующего содержания:

1) определить величину прибыли при изменении продажи на определенную величину объема;

2) установить размер прибыли от реализации продукции при возможном изменении постоянных расходов;

3) определить, сколько необходимо продать единиц продукции, чтобы получить определенную величину прибыли;

4) установить, какая должна быть цена, чтобы предприятие получило ожидаемую прибыль при определенном количестве изделий.

Важное значение при проведении анализа имеет вычисление величины **запаса финансовой прочности**, который показывает, на сколько процентов фактический объем продаж выше величины безубыточного объема продаж. Запас финансовой прочности (ЗФП) определяется по формуле:

$$ЗФП = \frac{Объем\ продаж^{факт} - Объем\ продаж^{безубытк}}{Объем\ продаж^{факт}} x\ 100\%$$

При анализе безубыточности рассчитывается величина **операционного рычага**, который показывает зависимость изменения прибыли от изменения объема продаж (величины выручки) на 1%. Величина операционного рычага (ОР) определяется по формуле:

$$ОР = \frac{1}{ЗФП} x\ 100\%$$

Основные направления повышения прибыльности предприятия могут быть такие**:**

- снижение трудоемкости выпускаемой продукции;
- рост производительности труда за счет механизации и автоматизации производства, применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замены и модернизаций устаревшего оборудования;
- улучшение организации производства и труда;

- сокращение численности управленческого и обслуживающего персонала;
- экономия и рациональное использование сырья, материалов, топлива, электроэнергии, применение ресурсосберегающих технологических процессов;
- сокращение отходов и потерь, ликвидация брака;
- уменьшение возвратных отходов;
- внедрение новых видов экономичных материалов и их заменителей.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Назовите основные правовые документы, регламентирующие процесс формирования прибыли.
2. Раскройте экономическую сущность и источники доходов предприятия.
3. Охарактеризуйте виды доходов в соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах».
4. Охарактеризуйте виды доходов в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации.
5. В чем проявляется роль доходов в финансово-экономической деятельности предприятия?
6. Обоснуйте экономическое содержание расходов предприятия.
7. Раскройте классификацию расходов предприятия.
8. Охарактеризуйте виды расходов в соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах».
9. Охарактеризуйте виды расходов в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации.
10. Сформулируйте определение и специфические черты прибыли предприятия.
11. Укажите основные факторы влияния на прибыль предприятия.
12. Охарактеризуйте виды прибыли в соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах».
13. Назовите основные признаки классификации прибыли.
14. Что представляет собой процесс распределения прибыли?
15. Перечислите направления анализа прибыльности и эффективности.
16. Раскройте методику проведения анализа абсолютных показателей прибыльности.
17. Каким образом проводится оценка эффективности функционирования предприятия?
18. Назовите основные показатели рентабельности деятельности предприятия.

19. Назовите специальные коэффициенты эффективности деятельности предприятия.

20. В чем состоит графический метод определения точки безубыточности?

21. Каким образом применяется аналитический метод определения точки безубыточности?

22. Назовите основные направления повышения прибыльности предприятия.

ТЕМА 6. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

6.1 Сущность и функции налогов.
6.2 Современная налоговая система Российской Федерации.
6.3 Налоговая безопасность предприятия.

6.1 Сущность и функции налогов

Налог является **финансовой категорией, поскольку предполагает движение стоимости** между государством и предприятиями различных форм собственности, между государством и населением с наличием процесса аккумуляции средств в централизованных денежных фондах.

Изъятие в пользу общества государством определенной части валового внутреннего продукта в виде обязательных платежей и взносов определяет сущность налога.

Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах включает Налоговый Кодекс и принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах, сборах, страховых взносах.

Под **налогом** понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Под **сбором** понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности.

Под **страховыми взносами** понимаются обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования.

При установлении налога обязательно определяются следующие **элементы** (рис. 6.1):

Рис. 6.1. Основные элементы налогов (сборов, страховых взносов)

- **налогоплательщики**.

Налогоплательщиками признаются физические лица, юридические лица и их обособленные подразделения, которые имеют, получают (передают) объекты налогообложения или осуществляют деятельность (операции), которая является объектом налогообложения, на которых возложена обязанность по уплате налогов, сборов, страховых взносов.

Налоговым агентом признается лицо, на которое возлагается обязанность по исчислению, удержанию из доходов, начисляемых (выплачиваемых, предоставляемых) плательщику, и перечислению налогов, сборов, страховых взносов в соответствующий бюджет от имени и за счет средств налогоплательщика. Налоговые агенты приравниваются к налогоплательщикам и имеют права и выполняют обязанности, установленные для налогоплательщиков;

- **объект налогообложения**.

Объектом налогообложения могут быть имущество, товары, доход (прибыль) или его часть, обороты по реализации товаров (работ, услуг), операции по поставке товаров (работ, услуг) и другие объекты, определенные налоговым законодательством, с наличием которых налоговое законодательство связывает возникновение у плательщика налогового долга;

- **налоговая база**.

Налоговая база – это физическое, стоимостное или иное характерное выражение объекта налогообложения, к которому применяется налоговая ставка и который используется для определения размера налогового обязательства;

- **единица измерения налоговой базы**.

Единицей измерения налоговой базы признается конкретная стоимостная, физическая или иная характеристика налоговой базы или ее части, в отношении которой применяется налоговая ставка;

- **налоговая ставка**.

Налоговой ставкой признается размер налоговых начислений на (от) единицу (единицы) измерения налоговой базы.

Базовой (основной) налоговой ставкой признается ставка, определенная таковой для отдельного налога, сбора, страхового взноса.

Предельной налоговой ставкой признается максимальный или минимальный размер ставки по определенному налогу, сбору, страховому взносу.

Абсолютной (специфической) является налоговая ставка, согласно которой размер налоговых начислений устанавливается как фиксированная величина относительно каждой единицы измерения налоговой базы.

Относительной (адвалорной) признается налоговая ставка, согласно которой размер налоговых начислений устанавливается в процентном или кратном отношении к единице измерения налоговой базы;

- **налоговый период**.

Налоговым периодом признается период времени, с учетом которого происходит исчисление и уплата отдельных видов налогов, сборов, страховых взносов.

Базовый налоговый (отчетный) период – это период, за который налогоплательщик обязан осуществлять расчеты налогов, сборов, страховых взносов, подавать налоговые декларации (отчеты, расчеты) и уплачивать в бюджет суммы налогов, сборов, страховых взносов, кроме случаев, когда контролирующий орган обязан самостоятельно определить сумму налогового обязательства налогоплательщика.

Налоговым периодом может быть:

- Календарный год;
- Календарное полугодие;
- Календарные три квартала;

- Календарный квартал;
- Календарный месяц;
- Календарный день;
- **порядок исчисления налога**.

Исчисление суммы налога производится путем умножения налоговой базы на ставку налога;

- **порядок и сроки уплаты налога**.

Сроком уплаты налога (сбора, страхового взноса) признается период, который начинается с момента возникновения налоговой обязанности налогоплательщика по уплате конкретного вида налога (сбора, страхового взноса) и завершается последним днем срока, в течение которого такой налог (сбор, страховой взнос) должен быть оплачен в порядке, определенном налоговым законодательством. Налог (сбор, страховой взнос), который не был уплачен в установленный срок, считается не уплаченным своевременно.

Кроме того, законодательно могут быть предусмотрены **налоговые льготы**. Налоговая льгота – это предусмотренное налоговым и таможенным законодательством освобождение налогоплательщика от обязанности по начислению и уплате налога, сбора, страхового взноса или уплата им налога, сбора, страхового взноса в меньшем размере при наличии оснований.

Налоговая льгота предоставляется путем:

а) налогового вычета (скидки), что уменьшает налоговую базу к начислению налога и сбора;

б) уменьшение налогового обязательства после начисления налога, сбора, страхового взноса;

в) установление пониженной ставки налога, сбора, страхового взноса;

г) освобождение от уплаты налога, сбора, страхового взноса.

Экономическая сущность налогов отражается в их функциях. В целом налог выполняет **три основные функции** (рис. 6.2).

Фискальная функция заключается в поступлении средств в бюджеты разных уровней для удовлетворения потребностей государства.

Сущность **социальной функции** заключается в поддержании социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп для сглаживания неравенства между ними.

Регулирующая функция отражается в государственном регулировании экономики, которое осуществляется в двух основных направлениях:

Рис. 6.2. Основные функции налогов (сборов, страховых взносов)

1) регуляция рыночных, товарно-денежных отношений при помощи разработки и принятия нормативных правовых актов, определяющих взаимоотношения действующих на рынке лиц, прежде всего, предпринимателей, работодателей и наемных рабочих;

2) регуляция развития экономики, производства путем применения финансово-экономических методов влияния государства на интересы людей, предприятий.

Налоги в настоящее время выступают не только средством образования централизованного фонда финансовых ресурсов государства, но и важнейшей формой регулирования экономических отношений. Они наиболее полно отражают принципы самоуправления и самофинансирования.

Таким образом, налоги являются неотъемлемой составляющей налоговой системы, которая регулирует весь процесс налогообложения и обеспечивает справедливую и действенную систему финансового обеспечения государства.

Налоги играют важную роль в экономической жизни государства и общества в целом. Именно налоги являются одним из основных источников государственных доходов, которые используются при выполнении государством своих функций.

Особое значение при изучении сущности и роли налогов является их деление на прямые и косвенные налоги. Эта группировка зависит от объекта налогообложения, взаимоотношений налогоплательщика и государства.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход и

имущество (прямая форма обложения). К косвенным налогам относятся налоги, которые не зависят непосредственно от дохода налогоплательщика. Прямые и косвенные налоги оплачиваются в цене товара или включаются в тариф. Владелец товара и услуг при их реализации получает налоговые суммы, которые перечисляет государству. В данном случае связь между налогоплательщиком (потребителем) и государством опосредована через объект налогообложения.

Способы разграничения прямых и косвенных налогов отражены на рис. 6.3.

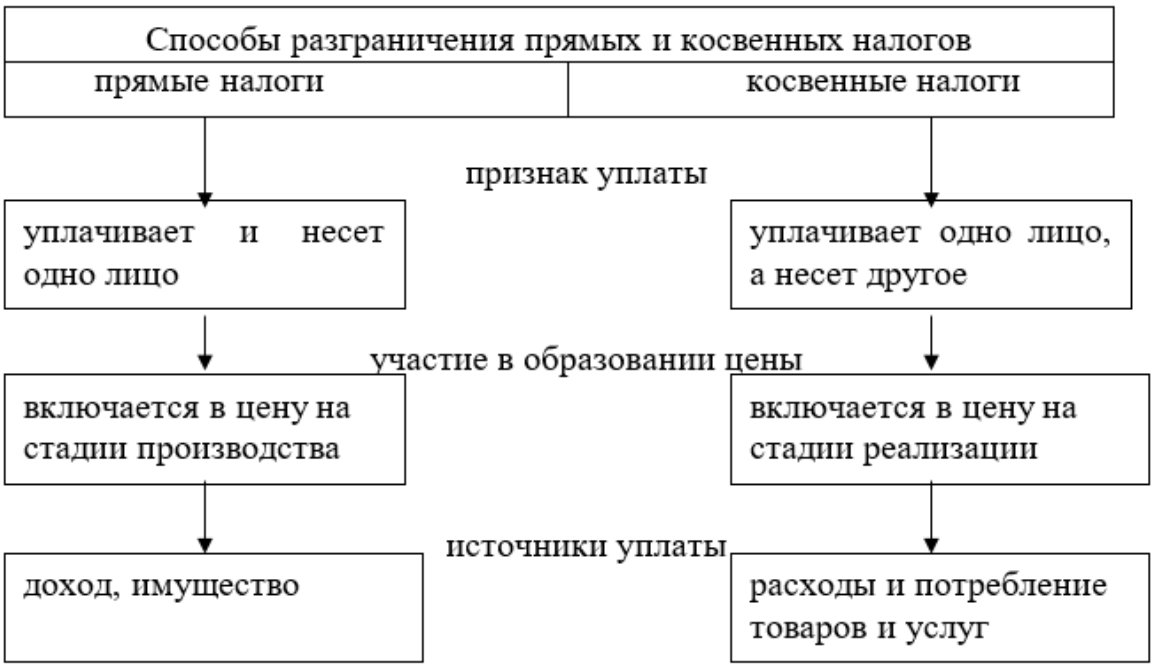

Рис. 6.3. Способы разграничения прямых и косвенных налогов

Исходя из этих разграничений можно сформулировать определения прямых и косвенных налогов:

прямые налоги – это налоги, взимаемые в результате приобретения и аккумулирования материальных благ, которые зависят от дохода или имущества, и налогоплательщиками которых непосредственно являются владельцы этих доходов или имущества;

косвенные налоги – это налоги, которые определяются размером потребления и не зависят от дохода или имущества плательщика, выступают в виде надбавки к цене товара или услуги, и налогоплательщиком которых является конечный потребитель данного товара или услуги.

В табл. 6.1 представлены состав и структура доходов федерального бюджета за пять лет, в том числе в разрезе выделения косвенных и прямых налогов (соответственно, оборотных налогов и сборов и налогов на прибыль / доходы).

Таблица 6.1 – Состав и структура доходов федерального бюджета Российской Федерации за 2018-2022 гг.

Доходы	млрд, руб.					удельный вес, %				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
Доходы	19454,4	20188,8	18719,1	25286,4	27824,0	100	100	100	100	100
в том числе:										
Нефтегазовые доходы	9017,8	7924,3	5235,2	9056,5	11586,2	46,4	39,3	28,0	35,8	41,6
Не нефтегазовые доходы	10436,6	12264,5	13483,8	16229,9	16237,8	53,6	60,7	72,0	64,2	58,4
- оборотные налоги и сборы	7595,8	8785,4	8870,4	11145,3	11114,4	39,0	43,5	47,4	44,1	39,9
- налоги на прибыль/ доходы	995,5	1185,0	1091,4	1643,1	1818,5	5,1	5,9	5,8	6,5	6,5

Составлено по данным [20]

Как видно из табл. 6.1, налоговые платежи в динамике за 2018-2022 гг. растут, одновременно можно констатировать, что их структура не претерпела практически никаких изменений. На протяжении всех пяти лет преобладающими в системе налогов являются косвенные налоги, при этом положительным отмечается факт роста прямых налогов, хоть и медленными темпами, снижения косвенных.

Повышение роли налогов в государстве, превращение их в основной способ изъятия части доходов физических и юридических лиц в бюджеты разных уровней – свидетельство роста финансовой культуры общества. При достижении определенного уровня грамотности населения налоги будут восприниматься им с пониманием, как форма участия своими средствами в решении общегосударственных задач, прежде всего – социальных. При условии, если ставки налогов будут отражать баланс интересов граждан, предпринимателей, предприятий и государства.

6.2 Современная налоговая система Российской Федерации

Государственное регулирование через использование налоговых рычагов должно быть направлено на обеспечение и поддержку сбалансированного экономического роста, эффективного использования ресурсов, стимулирования инвестиционной и предпринимательской активности.

Эффективной является такая политика, которая стимулирует накопления и инвестиции, которая обеспечивает достаточную концентрацию денежных фондов в распоряжении государства для решения задач экономического развития, создания действенных стимулов повышения эффективности и качества труда, а также регулирование доходов исходя из принципа справедливости. Именно налогообложение субъектов хозяйствования является главным фактором повышения эффективности от взаимодействия экономических рычагов.

Налоговая политика – это, прежде всего, формирование и использование утвержденных на законодательном уровне экономических инструментов и соответствующих решений, призванных способствовать увеличению поступлений платежей в бюджет, а также учет изменений действующей налоговой системы, определение механизма исчисления, уплаты и зачисления платежей в бюджеты

Именно через налоговую политику осуществляется становление и развитие налоговой системы государства. В широком смысле налоговая политика охватывает вопросы формирования государственных доходов за счет постоянных и временных (заемных) средств.

Формируя свою налоговую политику, государство, путем увеличения или сокращения совокупности налоговых поступлений, изменения форм налогообложения, налоговых ставок, тарифов, освобождения от налогообложения отдельных отраслей производства, территорий, групп населения, может способствовать росту или спаду хозяйственной активности, созданию необходимой конъюнктуры на рынке, условий для развития приоритетных отраслей экономики, формированию сбалансированной социальной политики. Используя те или иные налоговые льготы, государство регулирует пропорции как в экономической структуре производства и обмена, так и в развитии продуктивных сил. Организация налогообложения влияет на реализацию общественного продукта, темпы нарастания капитала и технического обновления производственного потенциала государства.

Налоговая система как один из более важных атрибутов государства формируется и развивается со становлением государственности.

Роль и структура налоговой системы определяются социально-экономическим строем государства. Она призвана обеспечивать финансовыми ресурсами значительную часть государственных расходов.

Построение налоговой системы, с одной стороны, подчинено интересам государства, а с другой – интересам отдельных отраслей экономики и социальных групп населения.

Налоговая система отражает специфические условия государства. Поэтому во всем мире нет государств с совершенно одинаковыми налоговыми системами.

С одной стороны, **налоговая система** представляет собой совокупность налогов, сборов, страховых взносов и выступает как действующий механизм законодательно закрепленных рычагов по аккумуляции доходов государства.

С другой стороны, **налоговая система** включает достаточно широкий спектр процессуальных отношений по установлению, изменению, отмене налогов (сборов, страховых взносов), обеспечению их уплаты, организации контроля и ответственности за нарушение налогового законодательства.

В соответствии с действующим налоговым законодательством **налоговая система** – это совокупность федеральных, региональных и местных налогов и сборов, взимаемых в установленном Налоговым Кодексом порядке.

В Российской Федерации устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные (рис.6.4).

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

К федеральным налогам и сборам относятся:

1) налог на добавленную стоимость;
2) акцизы;
3) налог на доходы физических лиц;
4) налог на прибыль организаций;
5) налог на добычу полезных ископаемых;
6) водный налог;
7) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
8) государственная пошлина
9) налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации.

К региональным налогам относятся:

1) налог на имущество организаций;
2) налог на игорный бизнес;
3) транспортный налог.

Рис. 6.4. Система налогов и сборов Российской Федерации

Местными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и сборах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

К местным налогам и сборам относятся:

1) земельный налог;

2) налог на имущество физических лиц;

3) торговый сбор.

В современных условиях выделяется **три политико-правительственных факторов**, определяющих налоговую систему:

1) существующие в стране пропорции в распределении функций между центральными и местными органами государственной власти и управления;

2) удельный вес налогов, сборов и страховых взносов среди источников доходов бюджетов разных уровней;

3) степень контроля государства органов местной власти.

В целом, принципы построения системы налогообложения государства – одно из более важных заданий – они являются своего рода критериями оценки эффективности всей налоговой системы государства. Как известно из мирового опыта, налоги – это один из самых рациональных

и действенных инструментов косвенной регуляции процессов, происходящих в экономике.

В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации выделяют такие **принципы построения налоговой системы**, то есть **основные начала законодательства о налогообложении**, а именно:

1. Каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогообложении основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения. При установлении налогов и сборов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога.
2. Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев.
3. Налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными. Недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав.
4. Не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство Российской Федерации и, в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории Российской Федерации товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствия не запрещенной законом экономической деятельности физических лиц и организаций.
5. Ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, обладающие установленными Кодексом признаками налогов или сборов, не предусмотренные Кодексом либо установленные в ином порядке, чем это определено Кодексом.
6. При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы, страховые взносы), когда и в каком порядке он должен платить.
7. Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сбора, плательщика страховых взносов, налогового агента).

Современные принципы построения налоговой системы базируются на классических, сформулированных А. Смитом:

1) все граждане должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, то есть соответственно доходу, каким он пользуется под покровительством и защитой государства. Соблюдение этого принципа приводит к равенству

обложения. Можно говорить о равномерном распределении между гражданами налогового бремени в соответствии с их доходами;

2) налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица. Соблюдение этого принципа предполагает определенность процесса налогообложения;

3) каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его. По своей сути, в данном случае подразумевается удобство взимания и уплаты;

4) каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства. Указывается на необходимость соблюдения принципа экономии, то есть рационализации системы налогообложения, сокращения расходов на взимание налогов.

Налоговым Кодексом Российской Федерации урегулировано существование специальных **налоговых режимов**, под которыми понимают систему мероприятий и которые определяют особый порядок налогообложения отдельных категорий хозяйствующих субъектов.

К специальным налоговым режимам относятся:

1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

2) упрощенная система налогообложения;

4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;

5) патентная система налогообложения;

6) налог на профессиональный доход (в порядке эксперимента).

Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности - особый механизм взимания налогов и сборов, устанавливающий замену уплаты отдельных налогов и сборов на уплату единого налога в порядке и на условиях, определенных законодательством, с одновременным ведением упрощенного учета и отчетности.

Применение упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц, налога на имущество физических лиц. Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией (включая суммы налога, подлежащие уплате при завершении действия таможенной процедуры свободной таможенной зоны на территории Особой экономической зоны в Калининградской

области).

Как известно, для упрощенцев с объектом "доходы" налоговая ставка (в общем случае) установлена в размере 6 процентов, а для тех, кто применяет «доходы минус расходы», ставка составляет 15 процентов. При этом плательщик теряет право на УСН, в том числе если по итогам отчетного (налогового) периода доходы превысили 150 млн руб. и (или) средняя численность сотрудников превысила 100 человек.

Согласно поправкам с квартала, в котором доходы упрощенца составили более 150 млн руб. (но не более 200 млн руб.) и (или) средняя численность сотрудников превысила 100 человек (но не более 130 человек), необходимо применять налоговую ставку:

– 8 процентов – если объект «доходы»;
– 20 процентов – если объект «доходы минус расходы».

При этом повышенная налоговая ставка применяется не ко всей налоговой базе отчетного (налогового) периода, а только к ее части, приходящейся на квартал, в котором допущено превышение показателей. Прошедшие отчетные периоды не корректируются.

Таким образом, налоговая система – основа финансово-кредитного механизма государственного регулирования и один из самых важных рычагов, влияющих на экономику.

6.3 Налоговая безопасность предприятия

Особым направлением оценки эффективности налоговой системы является исследование уровня налоговой безопасности как государства в целом, так и отдельных предприятий.

Налоговая безопасность предприятия представляет собой соблюдение налоговой дисциплины и эффективная организация налогового менеджмента при прочих равных условиях.

Общий показатель, характеризующий уровень налоговой безопасности предприятия – **это показатель отношения предприятия к группе налогового риска**. Суть его состоит в следующем. Рассчитывается доля нарушений налогового законодательства предприятиями отрасли, к которой относится конкретное предприятие, к общему их количеству.

$$П_{гр} = ННЗПО \times 100\% / ННЗ,$$

где $П_{гр}$ – индикатор отношения предприятия к группе налогового риска;
ННЗПО – количество нарушений налогового законодательства предприятиями отрасли;
ННЗ – количество нарушений налогового законодательства предприятиями.

Если показатель отношения предприятия к группе риска будет составлять в пределах до 20%, то отрасль предприятия считается налогово безопасной. При показателе отношение предприятия к группе риска от 21%

до 50% возникают реальные угрозы налоговой безопасности предприятия со стороны государства. В данном случае необходимым становится проведение анализа по специальным показателям налоговой безопасности предприятия. Если показатель отношения предприятия к группе риска составляет более 50%, то предприятие относится к отрасли, которую можно считать налогово опасной.

Следовательно, при $П_{гр}$ > 20% для оценки налоговой безопасности непосредственно на уровне предприятия наряду с общим показателем целесообразно рассчитывать систему специальных показателей по налогообложению.

Анализ факторов, влияющих на уровень налоговой безопасности, обусловил выделение **системы коэффициентов налоговой безопасности предприятия** (табл. 6.2).

Таблица 6.2 – Система коэффициентов налоговой безопасности предприятия

Показатель	Формула расчета	Условные обозначения	Динамика
Коэффициент извлечения	$K_{извлечения} = \frac{НП}{ПОДдН}$	НП – сумма налогов на прибыль ПОДдН - сумма прибыли до налогообложения	постоянно →
Коэффициент нагрузки	$K_{нагрузки} = \frac{КНП}{КНВП}$	КНП - количество налогов, которые платит предприятие за отчетный период КНВП - общее количество налогов, взимаемых в государстве	снижение ↓
Коэффициент весомости	$K_{весомости} = \frac{П}{КП}$	П - сумма налога, который платит предприятие (по видам) КП - размер данного вида налога предприятий отрасли по территории его деятельности	снижение ↓
Коэффициент уплаты	$K_{уплаты} = \frac{Н + Ш + Д - Воз}{Р}$	Н - сумма уплаченных налогов Ш - сумма начисленных штрафных санкций Д - суммы доначислений по налогам Воз - суммы возвратов из бюджета переплаченных сумм Р - объем реализации предприятия	снижение ↓

Показатель	Формула расчета	Условные обозначения	Динамика
	$K_{уплаты} = \frac{П_0^{упл} + Ш_1}{П_0^{нач}}$	$П_0^{упл}$ - сумма уплаченных налогов в предыдущем периоде $Ш_1$ – сумма начисленных штрафных санкций в текущем периоде $П_0^{нач}$ – сумма начисленных налогов в предыдущем периоде	$\longrightarrow$ 1

Согласно табл. 6.2 практически все специальные показатели в динамике должны уменьшаться или оставаться на постоянном уровне.

Следует отметить, что система налоговой безопасности предприятия может быть построена в условиях эффективной налоговой политики, то есть в условиях налогового равновесия. Однако налоговая политика государства может иметь, например, сугубо фискальный характер и тогда возникают реальные угрозы не только налоговой безопасности на предприятии, но и самому его функционированию. По уровню роста налогового давления на предприятие возникает налоговый риск. Учитывая значительную налоговую нагрузку на предприятие, оно вынужденно сворачивать отдельные виды деятельности, уменьшать их объемы и т.д. В таких условиях предприятие оказывается в состоянии полной налоговой незащищенности.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Назовите основные правовые документы, регламентирующие процесс налогообложения в Российской Федерации.
2. Раскройте понятие «налог» как финансовую категорию.
3. Приведите сравнительную характеристику понятий «налог», «сбор», «страховой взнос».
4. Перечислите элементы налога в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации.
5. Охарактеризуйте такие элементы налога как: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база.
6. Охарактеризуйте такие элементы налога как: налоговая ставка, порядок исчисления налога, налоговый период, порядок и сроки уплаты налога.
7. Что представляет собой налоговая льгота и каким образом она предоставляется?
8. Раскройте функции налогов и сборов.
9. Обоснуйте роль налогов в экономической жизни государства.

10. Охарактеризуйте прямые и косвенные налоги, их значимость в структуре доходов государства.
11. Какова сущность и роль налоговой политики государства?
12. Что представляет собой налоговая система?
13. Охарактеризуйте систему налогообложения Российской Федерации.
14. Назовите три политико-правительственных факторов, определяющих налоговую систему.
15. Раскройте основные начала законодательства о налогообложении.
16. Укажите классические принципы построения налоговой системы государства.
17. Каким образом применяется налоговый режим?
18. Назовите основные положения упрощенной системы налогообложения.
19. Сформулируйте определение и роль налоговой безопасности предприятия.
20. Раскройте методику оценки уровня налоговой безопасности предприятия.

ТЕМА 7. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1 Сущность оборотных активов и основы их организации.

7.2 Определение потребности в оборотных активах.

7.3 Методика оценки эффективности использования оборотных активов.

7.1 Сущность оборотных активов и основы их организации

В отличие от основных производственных фондов, оборотные активы участвуют только в одном цикле производства, теряют натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт.

В научных трудах очень часто встречаются понятия «оборотные активы», «оборотные средства» и «оборотный капитал».

Оборотные активы – это активы, которые потребляются в течение одного производственного цикла или списываются в течение года.

Рассматривая финансовую сторону формирования оборотных активов, можно определить понятие **«оборотные средства»**, под которыми понимают денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Оборотный капитал представляет собой часть капитала, инвестированного в оборотные активы, которые обслуживают производственный цикл предприятия, и оборотные активы, которые обслуживают финансовый цикл предприятия с целью обеспечения его финансово-хозяйственной деятельности для увеличения экономической выгоды.

Изначально оборотный капитал выступает в форме инвестиций, а значит выступает источником создания. Таким образом, оборотные активы отражают характер размещения инвестиций в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

По своей сути, оборотные активы, оборотные средства и оборотный капитал характеризуют практически одни и те же объекты, но при этом оборотный капитал включает элементы как оборотных активов, так и оборотных средств.

Для раскрытия экономической сущности оборотных активов следует раскрыть их классификацию (рис. 7.1).

Рис. 7.1. Классификация оборотных активов предприятия

В **зависимости от участия в кругообороте средств** оборотные активы подразделяются на авансированные в:

– оборотные производственные фонды;
– фонды обращения.

Сферу производства обслуживают **оборотные производственные фонды**, а процесс реализации продукции – **фонды обращения**.

В зависимости **от методов планирования, принципов организации и регулирования** оборотные активы подразделяются на:

– нормируемые оборотные средства;
– ненормированные оборотные средства.

К **нормируемым оборотным активам** относятся оборотные активы в производственных запасах, производстве, в остатках готовой продукции на складах предприятия.

Таким образом, состав нормируемых оборотных активов предприятия представлен:

1) всеми статьями оборотных производственных фондов;
2) одной статьей фондов обращения - готовая продукция на складе.

Ненормируемые оборотные активы включают все фонды обращения за исключением готовой продукции на складе.

По **источникам финансирования** оборотные активы подразделяются на:

- валовые оборотные средства;
- чистые оборотные средства;
- собственные оборотные средства.

Валовые оборотные средства (ВОбС) – это общий объем оборотных средств, сформированных за счет всего капитала предприятия.

Чистые оборотные средства (ЧОбС) – это часть оборотных средств, сформированных за счет собственного и долгосрочного заемного капитала предприятия.

Расчет ЧОбС может быть проведен по формуле:

ЧОбС = ВОбС – КрО,

где КрО – краткосрочные обязательства.

Собственные оборотные средства (СОбС) – это часть оборотных средств, сформированных за счет собственного капитала предприятия.

Расчет СОбС может быть проведен по формуле:

СОбС = ЧОбС – ДО,

где ДО – долгосрочные обязательства.

По **периоду функционирования** оборотные активы подразделяются на:

- постоянная часть оборотных активов;
- переменная часть оборотных активов.

Постоянная часть оборотных активов – это неизменная часть их размера, которая не зависит от колебаний деятельности предприятия.

Переменная часть оборотных активов – это варьирующая их часть, которая связана с сезонным возрастанием объема производства и реализации продукции.

В целом состав и размещение оборотных активов могут быть представлены по следующей схеме (рис. 7.2).

Рис. 7.2. Состав и размещение оборотных активов предприятия

В бухгалтерском балансе оборотные активы представлены во II разделе актива такими статьями:

- запасы;
- налог на добавленную стоимость (далее – НДС) по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов);
- денежные средства и денежные эквиваленты;
- прочие оборотные активы (рис. 7.3).

Запасы включают достаточно большой перечень объектов оборотных активов. Это сырье (материалы); инструменты, инвентарь; незавершенное производство; готовая продукция; товары; недвижимость и интеллектуальная собственность для продажи.

Бухгалтерский баланс
на _____ 20 ___ г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710001
	Дата (число, месяц, год)	
Организация _____	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид экономической деятельности _____	по ОКВЭД 2	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Местонахождение (адрес) _____

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☐ ДА ☐ НЕТ
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора _____

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ ОГРНИП	

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	На _____ 20 ____ г.[3]	На 31 декабря 20 ____ г.[4]	На 31 декабря 20 ____ г.[5]
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства			
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I			
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты			
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II			
	БАЛАНС			

Рис. 7.3. Отражение оборотных активов в бухгалтерском балансе предприятия

Обязательное условие – запасы должны соответствовать критериям признания. Один из критериев – возможность приносить экономические выгоды в будущем.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям представляет собой НДС, предъявленный поставщиками, но пока не отраженный в декларации по НДС в качестве вычета.

Дебиторская задолженность – это краткосрочная задолженность предприятию со сроком погашения менее года.

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) – это ценные бумаги, выданные процентные займы и т.п. По своей сути это краткосрочные вложения, срок действия которых незначителен.

Денежные средства и денежные эквиваленты – это все денежные статьи, а именно наличные денежные средства и банковская наличность, готовые к использованию.

Прочие оборотные активы – это те оборотные активы, которые не отнесены к вышеуказанным группам.

Оборотным активам свойственны такие **специфические черты**:

1) принимают участие только в одном производственном (операционном) цикле;
2) полностью переносят свою стоимость на произведенную продукцию (работы, услуги);
3) теряют свою натуральную форму;
4) срок использования, как правило, в пределах одного года.

Управление функционированием оборотных активов предприятия представляет собой планирование оборотных активов, методы и формы их формирования и использования, контроль за их движением с целью обеспечения непрерывности процессов производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных активов на предприятии.

Основными задачами управления оборотными активами являются:

1) обеспечение оптимального объема, структуры оборотных активов и их рентабельного использования;
2) обеспечение платежеспособности предприятия.

Сложившаяся **система управления функционированием оборотных активов** построена на таких **принципах:**

- самостоятельности (предоставление предприятиям самостоятельности в распоряжении, управлении оборотными активами);
- структурированности процесса нормирования (определение плановой потребности и размещение оборотных активов по отдельным элементам и подразделениям);
- гибкости процесса нормирования (корректировка рассчитанных и действующих нормативов по статьям оборотных активов с учетом требований меняющимся условиям хозяйствования);
- рациональности финансирования (наличие рациональной и оптимальной системы финансирования оборотных активов);
- контроля (проведение контроля за рациональным размещением и использованием оборотных активов).

Существенное влияние на состав, структуру и эффективность использования оборотных активов оказывает продолжительность операционного цикла.

Оборотные активы в процессе операционной деятельности предприятия проходят несколько стадий кругооборота, сменяя при этом свою форму (рис.7.4).

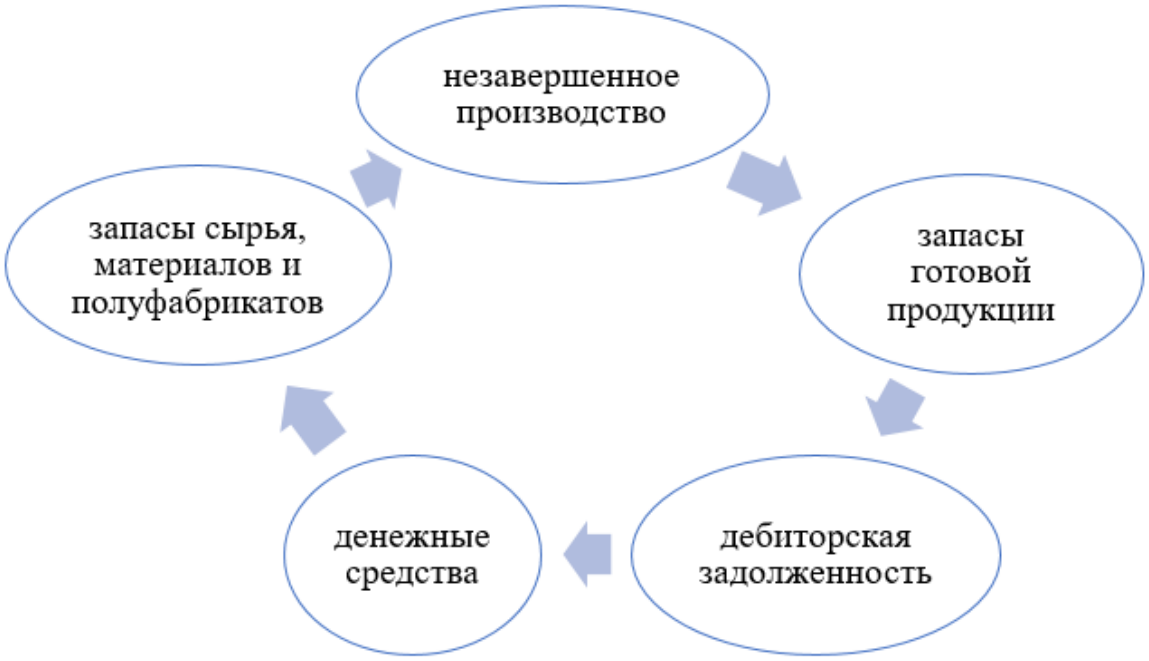

Рис. 7.4. Кругооборот оборотных активов

Такая трансформация оборотных активов происходит в течение периода, который характеризует продолжительность операционного цикла предприятия.

Следовательно, можно утверждать, что **операционный цикл предприятия** – это период полного оборота оборотных активов, во время которого происходит изменение их видового представления.

Расчет продолжительности операционного цикла основывается на определении периода пребывания оборотных активов на каждой стадии их оборота и предполагает применение такой формулы:

ОЦ = ПОз + ПОдс + ПОдз,

где ОЦ – продолжительность операционного цикла предприятия, в днях;
ПОз – продолжительность оборота среднего остатка запасов, в днях;
ПОдс – продолжительность оборота среднего остатка денежных средств, в днях;
ПОдз – продолжительность оборота среднего остатка дебиторской задолженности, в днях.

Операционный цикл включает такие составляющие:

1) производственный цикл;
2) финансовый цикл.

Производственный цикл отражает период полного оборота материальных оборотных активов, обслуживающих процесс производства на предприятии.

Расчет продолжительности производственного цикла производится по формуле:

ПЦ = ПОз = ПОзап + ПОнп +ПОгп,

где ПЦ – продолжительность производственного цикла предприятия, в днях;

ПОзап – продолжительность оборота среднего остатка запасов сырья, материалов и полуфабрикатов, в днях;

ПОнп – продолжительность периода нахождения оборотных активов в виде незавершенного производства, в днях;

ПОгп – продолжительность оборота среднего остатка готовой продукции, в днях.

Финансовый цикл отражает продолжительность периода от начала оплаты поставщикам за поставленную предприятию продукцию (сырье, материалы, полуфабрикаты) до начала оплаты покупателей за реализованную предприятием продукцию.

Расчет продолжительности финансового цикла производится по формуле:

ФЦ = ПОз + ПОдс + ПОдз - ПОкз,

где ФЦ – продолжительность финансового цикла предприятия, в днях;

ПОкз – продолжительность оборота кредиторской задолженности, в днях;

Как правило, операционный цикл не превышает 12 месяцев, но это не относится к отдельной продукции тяжелой промышленности: производство самолетов, ракет и пр.

7.2 Определение потребности в оборотных активах

В современных условиях предприятия самостоятельно определяют плановую потребность в оборотных активах, которая является основой эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Определение потребности в оборотных активах осуществляется путем их нормирования.

Нормирование оборотных активов – это определение минимальной потребности в оборотных активах, которые бы обеспечивали бесперебойные и непрерывные процессы производства, реализации продукции и осуществления расчетов.

Значение нормирования оборотных средств заключается в следующем:

- правильное определение норматива оборотных средств обеспечивает непрерывность и бесперебойность процесса производства и реализации продукции:

– нормирования оборотных средств позволяет эффективно использовать оборотные средства на каждом предприятии;
– обоснованные нормативы оборотных средств способствуют укреплению режима экономии, выявлению и использованию внутрихозяйственных резервов (рис. 7.5).

Рис. 7.5. Значение процесса нормирования оборотных активов

Нормирование оборотных активов предполагает учет значительного перечня факторов, влияющих на хозяйственную деятельность предприятий:

1) условия снабжения предприятия товарно-материальными ценностями, то есть влияние на процесс формирования оборотных активов со стороны поставщиков, а именно: устойчивость и надежность хозяйственных связей, количество поставщиков, сроки поставки, формы расчетов;

2) организация процесса производства, то есть влияние внутренних условий хозяйствования на формирование состава и структуры оборотных активов, а именно: продолжительность производственного цикла, ассортимент выпускаемой продукции;

3) условия реализации продукции, то есть влияние на процесс формирования оборотных активов со стороны покупателей, а именно: количество покупателей, условия транспортировки, формы расчетов (рис. 7.6).

При условии, что по объему и структуре оборотные активы соответствуют запланированным величинам, возможно получение большего эффекта при наименьших затратах.

Рис. 7.6. Условия, которые влияют на процесс нормирования

Нормирование оборотных активов может осуществляться следующими **методами**:

1) метод прямого расчета;
2) экономический (коэффициентный) метод;
3) аналитический метод.

Нормирование оборотных активов **методом прямого расчета** предполагает такие этапы работ:

1**. Определение норм по отдельным статьям оборотных активов.**

Норма оборотных активов представляет собой показатель, который выражается в днях, процентах или рублях. Нормы в днях по запасам рассчитываются в разрезе отдельных видов материальных ценностей, а при большой номенклатуре - по той части, что составляет по стоимость не менее 70-80% в общих расходах по статье в целом. Рассчитанные нормы могут действовать в течение нескольких лет и пересматриваются в том случае, если изменяются условия производства и реализации.

2**. Установление однодневных расходов материальных ценностей, исходя из сметы расходов на производство.**

Однодневные расходы на предприятиях несезонных отраслей промышленности целесообразно рассчитывать по четвертому кварталу планируемого года, который имеет наибольший объем производства. В сезонных отраслях промышленности однодневные расходы определяются по кварталу с наименьшим объемом производства. По незавершенного производству при определении однодневных расходов исходят из суммы расходов на производство валовой или товарной продукции.

3. **Определение норматива оборотных активов по каждой статье в денежном выражении** осуществляется путем умножения однодневных расходов в денежном выражении на норму запаса в днях.

Норматив представляет собой минимальный размер оборотных активов в денежном выражении, который необходим для бесперебойных и непрерывных процессов производства, реализации продукции и осуществления расчетов.

4. **Расчет совокупного норматива или общей потребности в оборотных активах по предприятию** осуществляется путем суммирования всех нормативов по каждой статье.

5. **Определение норм и нормативов по отдельным статьям оборотных активов для подразделений предприятия, где используются материальные ценности и производится продукция**.

Таким образом, метод прямого расчета предусматривает установление норм и нормативов с учетом влияния указанных выше условий и факторов и предполагает расчет индивидуальных и совокупного норматива оборотных активов.

Индивидуальные нормативы определяются по таким статьям нормируемых оборотных активов:

1) производственные запасы;
2) незавершенное производство;
3) малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
4) готовая продукция.

Производственные запасы создаются на предприятии для обеспечения непрерывности процессов производства и реализации продукции. В составе производственных запасов выделяют сырье, материалы и покупные полуфабрикаты.

Норматив оборотных активов по производственным запасам определяется по следующей формуле:

$$Нз = O \times N,$$

где Нз – норматив оборотных активов по производственным запасам (тыс. руб.);

О – однодневные расходы сырья, материалов, полуфабрикатов (тыс.руб.);

N – норма оборотных активов (дни).

Производственные запасы в зависимости от их назначения подразделяют на текущие, подготовительные (технологические), резервные (страховые), транспортные.

Транспортный запас создается на период с момента оплаты выставленного поставщиком счета до прибытия груза на склад предприятия.

Текущий запас является крупнейшим по размеру, создается он для обеспечения бесперебойного процесса производства материальными ресурсами в период между двумя очередными поставками.

Подготовительный (технологический) запас создается на период, необходимый для приема, складирования и подготовки к производственному использованию (сушка, раскройка и т.д.).

Резервный (страховой) запас формируется на случай возможных перебоев в поставках (других непредвиденных обстоятельств). Размер резервного запаса определяется:

а) на основе среднего отклонения фактического интервала поставки от планового (предусмотренного договором);

б) на основе подсчета дней, необходимых для оформления заказа и доставки материалов от поставщика к потребителю.

Совокупный норматив по производственным запасам равен сумме всех видов запасов.

Объем незавершенного производства зависит от продолжительности производственного цикла, типа производства и пр. При этом незавершенным производством считается производство продукции от первой операции и до передачи готовой продукции на склад.

Норматив оборотных активов для незавершенного производства определяется по формуле:

$$Н_{нп} = О \times ПЦ \times К,$$

где Н – норматив оборотных активов для незавершенного производства;
О – однодневные расходы по плану IV квартала (тыс.руб.);
ПЦ – продолжительность производственного цикла, дни;
К – коэффициент роста расходов.

Однодневные расходы исчисляются делением расходов на выпуск продукции в IV квартале планового года на 90.

Коэффициент роста расходов отражает уровень готовности изделий в незавершенном производстве (отношение расходов в незавершенном производстве ко всей себестоимости готовой продукции).

Норматив по малоценным и быстроизнашивающимся предметам зависит от состава этой статьи. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы служат, как правило, менее одного года и отличительная их особенность заключается в том, что они участвуют в процессе производства, не являются предметами труда и переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции не целиком, а частями.

Общими принципами нормирования оборотных активов в быстроизнашивающихся и малоценных предметах являются:

а) отдельное определение норм для материальных ценностей, хранящихся на складе предприятия и использующихся (эксплуатирующихся) в производстве;

б) денежная оценка складских запасов проводится по полной их стоимости (себестоимости), а используемых предметов в производстве – в размере 50% первоначальной их стоимости;

в) отказ от нормирования в днях потребления предметов, используемых (эксплуатируемых), и расчет норм для отдельных групп на основе коэффициентов, характеризующих зависимость размера запаса от

численности работников, количества рабочих мест, стоимости отдельных видов оборудования и пр.

Норматив оборотных активов по готовой продукции определяется по следующей формуле:

Нгп = О х Н,

где Нпг – норматив оборотных активов по готовой продукции;
О – однодневный выпуск продукции в IV квартале планируемого года по производственной себестоимости (руб.);
Н – норма запаса оборотных активов по готовой продукции (дни).

Норма запаса оборотных активов по готовой продукции исчисляется в днях и включает следующие элементы: время на комплектование изделий в партии, упаковку продукции, время на оформление и передачу платежных документов в банк.

Совокупный норматив оборотных активов предприятия на планируемый год определяется путем суммирования всех ранее установленных нормативов по каждой статье нормируемых оборотных активов в денежном выражении.

Исходя из общей потребности предприятия в оборотных активах рассчитывается прирост (уменьшение) норматива оборотных активов в планируемом году по сравнению с отчетным годом в виде разницы между нормативами на конец и на начало планируемого года. Эти данные используются при составлении финансового плана. В финансовом плане для прироста норматива оборотных активов должны быть обеспечены соответствующие источники средств.

Расчет норматива оборотных средств экономическим методом осуществляется на длительный период, если в последующие годы не меняется резко ассортимент выпускаемой продукции, технология производства, условия поставки и сбыта продукции. В таких условиях рассчитанный норматив оборотных активов методом прямого расчета ежегодно корректируется предприятием с учетом роста производственной программы и изменения оборачиваемости оборотных активов, то есть норматив оборотных активов рассчитывается **экономическим (коэффициентным) методом**.

При экономическом методе определение общей потребности предприятия в оборотных активах норматив оборотных активов, рассчитанный методом прямого расчета, делится на две части. К первой относятся нормативы, величина которых прямо зависит от объема расходов на производство: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, тара, незавершенное производство и готовая продукция (производственный норматив). Во вторую часть включаются те статьи нормируемых активов, по которым потребность в средствах прямо не зависит от изменения расходов на производство: нормативы по запасным

частям для ремонта оборудования, малоценным и быстроизнашивающихся предметам (непроизводственный норматив) (рис. 7.7).

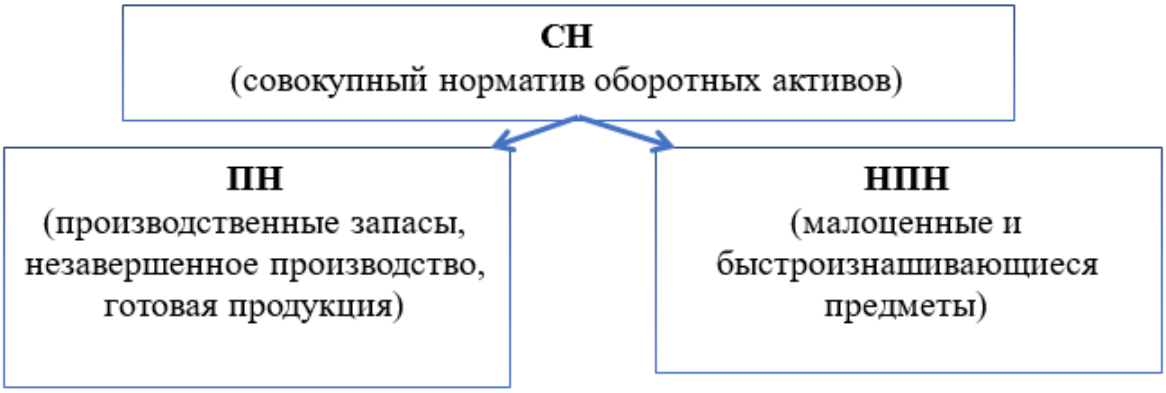

Рис. 7.7. Первый этап применения экономического метода нормирования оборотных активов

Для определения норматива оборотных активов на планируемый год производственный норматив изменяется аналогично изменениям объемов производственной программы. Непроизводственный норматив оборотных активов изменяется в половинном размере от планируемых объемов производственной программы.

Суммируя измененные производственный и непроизводственный нормативы, формируется промежуточный норматив оборотных активов.

Полученный промежуточный норматив оборотных активов корректируется на % изменения эффективности использования оборотных активов на предприятии. В результате будет получен откорректированный совокупный норматив оборотных активов.

7.3. Методика оценки эффективности использования оборотных активов

Методика анализа оборотных активов предполагает проведение:

1) горизонтального (динамического) анализа оборотных активов;
2) вертикального (структурного) анализа оборотных активов;
3) анализа эффективности использования оборотных активов;
4) оценки оптимальности финансирования оборотных активов;
5) анализа состояния оборотных активов.

Горизонтальный и вертикальный анализ проводится на основе изучения статей II раздела актива баланса «Оборотные активы».

Результаты проведения горизонтального и вертикального анализа систематизируются в соответствующих таблицах такого вида (табл. 7.1 и 7.2).

Таблица 7.1 – Пример таблицы «Динамика оборотных активов предприятия за два года», тыс. руб.

Вид прибыли	Предшествующий год	Отчетный год	Абсолютное изменение, +/-	Темп изменения, %
Запасы	X01	X11	X11-X01	$\frac{X11 \times 100}{X01}$
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	X02	X22	X22-X02	$\frac{X22 \times 100}{X02}$
Дебиторская задолженность	X03	X33	X33-X03	$\frac{X33 \times 100}{X03}$
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	X04	X44	X44-X04	$\frac{X44 \times 100}{X04}$
Денежные средства и денежные эквиваленты	X05	X55	X55-X05	$\frac{X55 \times 100}{X05}$
Прочие оборотные активы	X06	X66	X66-X06	$\frac{X66 \times 100}{X06}$
Итого оборотных активов	X07	X77	X77-X07	$\frac{X77 \times 100}{X07}$

Таблица 7.2 – Пример таблицы «Структура оборотных активов предприятия за два года», %

Вид прибыли	Предшествующий год	Отчетный год	Абсолютное изменение, +/-
1	2	3	4
Запасы	$\frac{X01 \times 100}{X07}$	$\frac{X11 \times 100}{X77}$	к.3 – к.2 по строчке
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	$\frac{X02 \times 100}{X07}$	$\frac{X22 \times 100}{X77}$	к.3 – к.2 по строчке
Дебиторская задолженность	$\frac{X03 \times 100}{X07}$	$\frac{X33 \times 100}{X77}$	к.3 – к.2 по строчке
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	$\frac{X04 \times 100}{X07}$	$\frac{X44 \times 100}{X77}$	к.3 – к.2 по строчке
Денежные средства и денежные эквиваленты	$\frac{X05 \times 100}{X07}$	$\frac{X55 \times 100}{X77}$	к.3 – к.2 по строчке
Прочие оборотные активы	$\frac{X06 \times 100}{X07}$	$\frac{X66 \times 100}{X77}$	к.3 – к.2 по строчке
Итого оборотных активов	100,0	100,0	-

Для характеристики эффективности использования оборотных активов на предприятиях используются различные показатели, важнейшим

из которых является оборачиваемость. Чем меньше оборотные активы задерживаются на отдельных стадиях, тем быстрее завершается их круговорот. Таким образом, показатели, характеризующие скорость оборачиваемости оборотных активов, и являются показателями эффективности их использования.

В результате ускорения оборачиваемости оборотных активов из оборота часть их высвобождается, а при замедлении – в оборот вовлекаются дополнительные средства. Высвобождение оборотных активов благодаря ускорению их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным.

Абсолютное высвобождение оборотных активов отражает прямое уменьшение остатков оборотных активов по сравнению с их нормативом (или с остатками предыдущего периода) при сохранении или повышении объемов реализации продукции за расчетный период. Относительное высвобождение оборотных активов из оборота отражает стабильность или рост оборотных активов при росте объемов реализации продукции. При этом темпы роста объемов реализации продукции опережают темпы роста остатков оборотных активов.

Оборачиваемость исчисляется в днях и характеризуется периодом, за который оборотные активы предприятия совершают один оборот.

$$Об = \frac{СОбхП}{В}$$

где Об – оборачиваемость оборотных активов (дни);
Соб – средние остатки оборотных активов (тыс. руб.);
П – продолжительность периода, за который исчисляется оборачиваемость (дни);
В – объем выручки (тыс. руб.).

Оборачиваемость оборотных активов исчисляется по плану и фактически. При сопоставлении фактической оборачиваемости с плановой определяется ускорение или замедление оборачиваемости как по всем нормируемым оборотным активам, так и по отдельным статьям.

Для характеристики эффективности использования оборотных активов используется коэффициент оборачиваемости, который определяется по следующей формуле:

$$Ко = \frac{В}{СОб} = \frac{П}{Об}$$

где Ко – коэффициент оборачиваемости оборотных активов (обороты).

Этот показатель характеризует количество оборотов оборотных активов за отчетный период. Чем больше оборотов совершают оборотные активы, тем лучше они используются.

Коэффициент загрузки вычисляется по следующей формуле:

$$Кз = \frac{СОб}{В}$$

где $К_з$ – коэффициент загрузки оборотных активов.

Он характеризует объем оборотных активов, который приходится на 1 руб. реализованной продукции. Чем меньше оборотных активов приходится на 1 руб. реализованной продукции, тем лучше они используются.

Для характеристики эффективности использования оборотных активов может использоваться коэффициент эффективности (прибыльности). Он вычисляется по следующей формуле:

$$Кз = \frac{ЧП}{СОб}$$

где Кэ – коэффициент эффективности оборотных активов;
ЧП – чистая прибыль (тыс. руб.).

Этот показатель характеризует объем чистой прибыли, приходящейся на 1 руб. оборотных активов. Чем больше чистой прибыли приходится на 1 руб. оборотных активов, тем эффективнее используются оборотные активы.

Состояние оборотных активов можно определить с помощью коэффициента реальной стоимости оборотных активов в имуществе предприятия. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$Крс = \frac{Об}{И}$$

где Крс – коэффициент реальной стоимости оборотных активов в имуществе предприятия;
Об – стоимость оборотных активов (тыс. руб.);
И – стоимость имущества предприятия (тыс. руб.).

Коэффициент реальной стоимости оборотных активов в имуществе предприятия показывает, какая часть в имуществе принадлежит именно оборотным активам.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Раскройте содержание понятий «оборотные активы», «оборотные средства» и «оборотный капитал».
2. Назовите основные признаки классификации оборотных активов предприятия.
3. Охарактеризуйте основные виды оборотных активов в соответствии с классификационными признаками.
4. В какой форме финансовой отчетности отражены оборотные активы и какими статьями они представлены?
5. В чем состоят специфические черты оборотных активов?
6. Раскройте сущность и задачи управления функционированием оборотных активов на предприятии.
7. Назовите принципы организации системы управления функционированием оборотных активов на предприятии.

8. Что представляет собой операционный цикл предприятия? Раскройте методику расчета продолжительности операционного цикла предприятия.

9. В чем состоит сущность и значение нормирования оборотных активов?

10. Какие условия и факторы влияют на процесс нормирования оборотных активов?

11. Назовите методы нормирования оборотных активов на предприятии.

12. Раскройте последовательность этапов применения метода прямого расчета.

13. Охарактеризуйте порядок определения индивидуального норматива по производственным запасам.

14. Охарактеризуйте порядок определения индивидуального норматива для незавершенного производства.

15. Охарактеризуйте порядок определения индивидуального норматива по малоценным и быстроизнашивающимся предметам.

16. Охарактеризуйте порядок определения индивидуального норматива для готовой продукции.

17. Раскройте сущность экономического метода нормирования оборотных активов.

18. Назовите основные направления анализа оборотных активов.

19. Какие основные показатели отражают эффективность использования оборотных активов?

20. Каким образом проводится анализ оптимальности финансирования и состояния оборотных активов?

ТЕМА 8. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1 Сущность основных средств и основных фондов предприятия.

8.2 Процесс воспроизводства основных средств предприятия.

8.3 Финансирование воспроизводства основных средств.

8.4 Показатели эффективности использования основных фондов предприятия.

8.1 Сущность основных средств и основных фондов предприятия

Основные средства предприятия являются частью его активов и представляют собой материальные объекты и ресурсы, которые используются в процессе производства или оказания услуг. При этом их стоимость переносится на производимые изделия по мере износа. Они служат для поддержания и укрепления производственной базы и включают в себя такие элементы, как здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инструменты и прочие материальные объекты, которые не являются непосредственно предметами торговли или купли-продажи.

Сущность основных средств предприятия заключается в их значимости для эффективного функционирования и развития предприятия. Они служат основой для производства товаров или оказания услуг, предназначены для использования длительное время и важны для сохранения конкурентоспособности и успеха бизнеса.

Одним из важных аспектов в области бухгалтерии и статистического учета является различие между основными средствами и основными фондами. Эти два термина иногда используются взаимозаменяемо, но на самом деле они имеют разную концепцию и значение.

Приказ Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению *бухгалтерского учета* и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» **основные средства** определяет как совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. К ним относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие основные средства.

В соответствии со ст. 257 Налогового Кодекса Российской Федерации

под **основными средствами** понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 100 000 руб. При этом первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов, кроме случаев, предусмотренных Налоговым Кодексом Российской Федерации.

Как отмечено в ФСБУ 6/2020 «Основные средства» для целей бухгалтерского учета объектом основных средств считается актив, характеризующийся одновременно следующими признаками:

- имеет материально-вещественную форму;
- предназначен для использования организацией в ходе обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для охраны окружающей среды, для предоставления за плату во временное пользование, для управленческих нужд, либо для использования в деятельности некоммерческой организации, направленной на достижение целей, ради которых она создана;
- предназначен для использования организацией в течение периода более 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев;
- способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем (обеспечить достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана).

Основные фонды предприятия – это термин, используемый в *статистическом учете.*

Следует отметить, что методологические принципы статистического учета «основных фондов» в целом соответствуют принципам бухгалтерского учета «основных средств», но не идентичны им. В российском бухгалтерском учете «основные средства» и «нематериальные активы» рассматриваются без деления на произведенные и непроизведенные активы. В статистическом учете это разделение является одним из ключевых аспектов.

В соответствии с Методологическими пояснениями Росстата от 25.11.2021 г. по основным фондам **основные фонды** – это произведенные активы, подлежащие использованию неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг, для управленческих нужд либо для предоставления другим организациям за плату во временное владение и пользование или во временное пользование .

Произведенные активы представляют собой нефинансовые активы,

возникающие в результате процессов производства. Непроизведенные активы, напротив, возникают по другим причинам, не связанным с производственными процессами.

В статистическом учете в состав «основных фондов» не включаются объекты:

- материальных непроизведенных активов, учитываемых в бухгалтерском учете в составе «основных средств» – это земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы);
- нематериальных непроизведенных активов, учитываемых в бухгалтерском учете в составе «нематериальных активов» - это обращающиеся контракты, договора аренды, лицензии, а также маркетинговые активы (деловые связи) и гудвилл (деловая репутация организаций).

В статистическом учете непроизведенные активы учитываются в составе других нефинансовых активов и в состав основных фондов не включаются.

Классификация основных фондов осуществляется в соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ), введенным в действие с 1 января 1996 г. постановлением Госстандарта России от 26 декабря 1994 г. № 359, с учетом изменений и дополнений 1998 года.

Основные средства могут быть разделены на две категории:

- недвижимые;
- движимые.

Недвижимые основные средства, такие как здания и сооружения, являются долгосрочными активами предприятия и характеризуются высокой стоимостью. Они служат для создания пространства и используются в основном в течение длительного времени.

Движимые основные средства, такие как оборудование, транспортные средства и инструменты, представляют собой объекты, которые могут быть перемещены с места на место. Они обладают более низкой стоимостью по сравнению с недвижимыми средствами, но также важны для обеспечения плавного процесса производства.

Основные средства предприятия имеют определенный срок службы и снижают свою стоимость со временем, что приводит к необходимости проводить амортизацию – процесс, позволяющий распределить стоимость активов на протяжении их срока службы. Амортизация позволяет предприятию покрывать затраты на приобретение и эксплуатацию этих средств. Начисление амортизации осуществляется независимо от финансовых результатов деятельности организации в отчетном периоде с использованием одного из предложенных методов.

В соответствии со ст. 259 Налогового Кодекса Российской Федерации налогоплательщики вправе выбрать один из следующих **методов начисления амортизации**:

- ✓ линейный метод;
- ✓ нелинейный метод.

Метод начисления амортизации устанавливается налогоплательщиком самостоятельно применительно ко всем объектам амортизируемого имущества и отражается в учетной политике для целей налогообложения. Изменение метода начисления амортизации допускается с начала очередного налогового периода. При этом налогоплательщик вправе менять метод начисления амортизации не чаще одного раза в пять лет.

Установленные методы начисления амортизации применяются ко всем основным средствам вне зависимости от даты их приобретения.

Сумма амортизации для целей налогообложения определяется налогоплательщиками ежемесячно. Амортизация начисляется отдельно по каждой амортизационной группе (подгруппе) при применении нелинейного метода начисления амортизации или отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода начисления амортизации.

Амортизационные группы амортизируемого имущества представлены в табл. 8.1.

Таблица 8.1 – Амортизационные группы амортизируемого имущества

Амортизационные группы	Амортизируемое имущество
первая группа	все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно
вторая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно
третья группа	имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно
четвертая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно
пятая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно
шестая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно
седьмая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно
восьмая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно
девятая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно
десятая группа	имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет

При установлении налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения *линейного метода начисления* амортизации, а также при применении линейного метода начисления амортизации в отношении объектов амортизируемого имущества сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

Норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$К = \frac{1}{n} \times 100\%,$$

где К – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

n – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Первоначальная стоимость основного средства – сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов.

Восстановительная стоимость основных средств – первоначальная стоимость с учетом проведенных переоценок.

Срок полезного использования – период, в течение которого объект основных средств принесет организации экономическую выгоду. Для некоторых объектов основных средств срок полезного использования определяется исходя из ожидаемого количества продукции или объема работ, которые организация планирует получить от использования этих объектов.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется исходя из:

- ожидаемого периода эксплуатации с учетом производительности или мощности, нормативных, договорных и других ограничений эксплуатации, намерений руководства организации в отношении использования объекта;

- ожидаемого физического износа с учетом режима эксплуатации (количества смен), системы проведения ремонтов, естественных условий, влияния агрессивной среды и иных аналогичных факторов;

- ожидаемого морального устаревания, в частности, в результате изменения или усовершенствования производственного процесса или в результате изменения рыночного спроса на продукцию или услуги, производимые при помощи основных средств;

- планов по замене основных средств, модернизации, реконструкции,

технического перевооружения.

Остаточная стоимость основных средств – разница между первоначальной стоимостью основных средств и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации.

При установлении налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения **нелинейного метода начисления амортизации** сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на начало месяца и норм амортизации, установленных настоящей статьей, по следующей формуле:

$$\mathrm{A} = \mathrm{B} \times \frac{k}{100},$$

где А – сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

В – суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

k – норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

В целях применения нелинейного метода начисления амортизации применяются следующие нормы амортизации (табл. 8.2).

Таблица 8.1 – Нормы амортизации при применении нелинейного метода начисления амортизации

Амортизационные группы	Норма амортизации (месячная)
первая группа	14,3
вторая группа	8,8
третья группа	5,6
четвертая группа	3,8
пятая группа	2,7
шестая группа	1,8
седьмая группа	1,3
восьмая группа	1,0
девятая группа	0,8
десятая группа	0,7

Остаточная стоимость объектов амортизируемого имущества, амортизация по которым начисляется нелинейным методом, если иное не установлено настоящей главой, определяется по формуле:

$$S_n = S \times (1 - 0{,}01k) \times n,$$

где S_n – остаточная стоимость указанных объектов по истечении n месяцев после их включения в соответствующую амортизационную группу (подгруппу);

S – первоначальная (восстановительная) стоимость указанных объектов;

n – число полных месяцев, прошедших со дня включения указанных объектов в соответствующую амортизационную группу (подгруппу) до дня их исключения из состава этой группы (подгруппы), не считая периода, исчисленного в полных месяцах, в течение которого такие объекты не входили в состав амортизируемого имущества;

k – норма амортизации, применяемая в отношении соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

Не подлежат амортизации:

- инвестиционная недвижимость, оцениваемая по переоцененной стоимости;
- основные средства, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (в частности, земельные участки, объекты природопользования, музейные предметы и музейные коллекции);
- используемые для реализации законодательства Российской Федерации о мобилизационной подготовке и мобилизации объекты основных средств, которые законсервированы и не используются при производстве и (или) продаже продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для предоставления за плату во временное пользование, для управленческих нужд.

8.2 Процесс воспроизводства основных средств предприятия

Процесс воспроизводства основных средств предприятия является важным аспектом функционирования и развития любого современного предприятия. Он включает в себя широкий спектр действий и процедур, направленных на обновление и расширение основных производственных активов.

В настоящее время на отечественных предприятиях различных отраслей промышленности наблюдается ухудшение состояния основных фондов. Данные Росстата показывают, что к концу 2022 года общий износ таких фондов составил 40,5%. Это свидетельствует о том, что предприятия находятся в ситуации, когда их баланс содержит полностью изношенное оборудование, и их основные средства не обновляются вовремя. Использование устаревших и полностью изношенных основных фондов

требует дополнительных расходов на их ремонт и эксплуатацию, что препятствует выпуску конкурентоспособной продукции и, как следствие, уменьшает прибыль предприятий. Таким образом, для хозяйствующих субъектов важно определить форму воспроизводства основных средств и правильный момент замены используемого оборудования, с учетом достижения максимальной прибыли.

Воспроизводство основных средств является постоянным процессом их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Процедура воспроизводства основных средств направлена на достижение основных целей организации, включая возмещение выбывающих объектов основных средств, наращивание фондов для решения проблем, связанных с увеличением объема производства, совершенствование структуры фондов для продвижения на следующий технический уровень, а также поддержание фондов в рабочем состоянии.

В рамках процесса воспроизводства основных средств решается ряд задач, таких как:

- возмещение выбывающих по различным причинам основных средств;
- увеличение количества основных средств с целью расширения объема производства;
- совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных средств, то есть повышение технического уровня производства.

Воспроизводство основных средств предприятия включает в себя несколько этапов (рис. 8.1).

Первый этап включает планирование, состоящее в определении необходимости замены или приобретения нового оборудования, машин или зданий. Для этого необходимо:

- провести инвентаризацию имущества, чтобы выявить изношенные или устаревшие объекты;
- провести анализ технологических характеристик имеющихся объектов основных средств в соответствии с организацией производственного процесса на предприятии;
- определить и подобрать фонды, соответствующие определенной производственной специфике, их объем, учитывая необходимость дальнейшей переустановки / наладки имеющегося оборудования, приобретением и монтажом нового оборудования;
- прогнозировать будущие потребности предприятия.

Рис. 8.1. Этапы воспроизводства основных средств предприятия

На основе этих данных составляется план по приобретению и обновлению основных средств.

После планирования следует переходить к подготовке (*второй этап*), включающей выбор поставщиков и производителей, оценку их надежности и качества предлагаемых объектов основных средств, а также согласование условий поставки и оплаты. Важной задачей при этом является определение бюджета на воспроизводство основных средств и поиск источников финансирования.

Третий этап – это приобретение или замена основных средств. На данном этапе проводится качественный анализ рынка и выбор оптимального предложения. Очень важно контролировать качество поставляемых товаров и услуг с учетом потребностей производства и финансовых возможностей предприятия, проверить соответствие объектов техническим требованиям и гарантийные обязательства. Необходимо учесть необходимость организации перевозки и монтажа приобретаемого оборудования, проведение аттестации или обучения сотрудников для работы на новом оборудовании.

Однако воспроизводство основных средств на предприятии не ограничивается только приобретением нового оборудования. Важным шагом является также обновление и модернизация существующих активов. На этом этапе осуществляются работы по модернизации технических систем, замене устаревших элементов и внедрению новых технологий. Это помогает повысить эффективность и конкурентоспособность предприятия.

На *четвертом этапе* предприятие переходит к эксплуатации и

техническому обслуживанию объекта основных фондов, оно начинает его использовать в своей производственной деятельности. Однако, помимо этого, необходимо также обеспечить правильную эксплуатацию и регулярное техническое обслуживание. Это является гарантией продления срока службы основных средств и обеспечения их работоспособности.

В процессе производства стоимость используемых объектов основных средств переносится на стоимость произведенного продукта. Во время реализации происходит преобразование стоимости средств в денежную форму и их накопление для финансирования покупки новых объектов или строительства. Износ, проявляющийся как физический, так и моральный, приводит к выбытию основных средств, тогда как процедура их восстановления осуществляется путем реконструкции, ремонта и модернизации.

Однако фактическая амортизация не отражает настоящий физический и моральный износ основных фондов. Моральный износ – это потеря стоимости основных фондов из-за появления более современных аналогичных объектов, которые повышают производительность труда. Физический износ, в свою очередь, представляет износ основных фондов, потерю их физических свойств, качеств, размеров и работоспособности.

Оценка физического и морального износа является основой для определения целесообразности дальнейшего использования или замены объектов основных фондов. Эксплуатация устаревшего оборудования приводит к увеличению затрат на его обслуживание и ремонт, снижению производительности труда и, следовательно, к уменьшению прибыли предприятия. Предприятие в данный момент должно решить продать или ликвидировать старое оборудование, либо выбрать одну из форм воспроизводства основных фондов, таких как реновация, модернизация, реконструкция, капитальный ремонт действующего оборудования или техническое перевооружение. Если ни одна из форм воспроизводства основных фондов не является целесообразной, принимается решение о ликвидации путем продажи или утилизации.

Помимо цикличности процесса воспроизводства, предприятие должно обращать внимание на условие выбора целесообразности эксплуатации оборудования. Критерием целесообразности использования основных средств является величина получаемой прибыли и выпускаемой продукции с учетом степени физического и морального износа оборудования. Форма воспроизводства рассматривается с позиции получения максимальной прибыли. Если реконструкция, модернизация или ремонт основных средств приносят наибольшую прибыль, то их эксплуатация продолжается. В случае принятия решения о замене основных средств, используемое оборудование продается, определяются источники финансирования воспроизводства и приобретается новое оборудование.

На воспроизводство основных средств оказывают влияние рядк

факторов, среди которых стоит обратить внимание на:

- финансовые возможности предприятия, текущие и будущие потребности производства и реализации продукции;
- состояние рынка;
- технические и технологические требования;
- прочие аспекты.

Процесс воспроизводства имеет два варианта:

✓ простое;

✓ расширенное.

Замена изношенных / устаревших основных средств или их ремонт (капитальный, текущий) характерны для *простого воспроизводства*. Этот процесс может быть выражен через такие формы:

- ремонт, а также поддержание работоспособного состояния объектов на протяжении всего их срока службы путем замены физически изношенных деталей;
- капитальный ремонт или периодическая полная разборка объекта с заменой/восстановлением его конструктивных деталей, что приводит к обновлению основных средств;
- текущий ремонт или обслуживание используемых в производстве объектов в рабочем состоянии путем устранения повреждений и поломок;
- восстановительный ремонт или ремонт, проводимый для основных средств, которые длительное время не использовались или подверглись воздействию стихийных бедствий (например, землетрясений или наводнений);
- модернизация, в ходе которой изменяется конструкция действующих основных средств. Предпринимаемые изменения улучшают технические и экономические показатели объектов, включая частичное или полное устранение морального износа.

Выделяют малую и комплексную модернизацию. Малая модернизация происходит одновременно с проведением капитального ремонта, а комплексная (более эффективная) также включает в себя мероприятия по автоматизации и механизации производственного процесса.

В процессе модернизации объектов основных средств акцент делается на нескольких направлениях. Во-первых, осуществляется переход к программному управлению при работе с оборудованием, что позволяет улучшить его функциональность. Во-вторых, механизмы, которые влияют на производительность используемого оборудования, автоматизируются для повышения эффективности работы. Третье направление – это конструкционные доработки и усовершенствование механизмов и машин, направленные на расширение их технических возможностей.

Расширенное воспроизводство включает процедуры, связанные с модернизацией устройств и оборудования, техническим переоснащением

предприятия, а также с возможностью нового строительства или расширения существующих производств. Расширенная форма воспроизводства основных средств включает техническое расширение предприятия, реконструкцию и переоснащение, а также новое строительство.

При расширении организации происходит строительство дополнительных новых производственных объектов действующего предприятия или увеличение производственных мощностей уже существующих объектов, с целью обеспечения более эффективного процесса производства продукции. При реконструкции и переоснащении существующих основных фондов проводится модернизация активной части, но не производится расширение существующих зданий или сооружений. При новом строительстве создается новое предприятие или производственные мощности, с учетом критериев технического прогресса.

В условиях рыночной экономики политика в области воспроизводства основных фондов является ключевой, поскольку определяет количество и качество основных фондов.

Таким образом, процесс воспроизводства основных средств предприятия имеет стратегическое значение для его развития и конкурентоспособности на рынке. Он требует тщательного планирования, контроля качества и использования инноваций, только так предприятие сможет быть конкурентоспособным, удовлетворять потребности своих клиентов и осуществлять устойчивый рост. Важно, чтобы политика воспроизводства применялась на и микро- и макроуровнях. Основной задачей политики на макроуровне является создание условий, благоприятных для простого и расширенного воспроизводства, покупки нового оборудования, реконструкции и модернизации производства. Эти задачи решаются путем реализации амортизационной, инвестиционной и налоговой политики.

8.3 Финансирование основных средств

Финансирование предприятия представляет собой обеспечение необходимыми денежными ресурсами. Изначально финансовые ресурсы формируются при создании предприятия, когда формируется уставный капитал, величина которого показывает, какие денежные средства вложены в процесс производства.

Финансирование основных средств предприятия должно быть направлено на обеспечение расширенного воспроизводства. Своевременное финансирование позволяет предприятию решать задачи текущего функционирования и развития. Для привлечения такого финансирования предприятие должно обладать определенными источниками средств и определить оптимальные источники финансирования.

Источники финансирования предприятия делятся на:

- ✓ внутренние;
- ✓ внешние.

Внутренние источники – это собственные средства предприятия, такие как прибыль и амортизационные отчисления. *Внешние источники* – это различные заемные и привлеченные средства, такие как поступления от эмиссии акций, кредиты от банков, продажа долей в уставном капитале и т.д.

Каждый из внутренних и внешних источников имеет свои особенности. Использование собственных средств позволяет предприятию сохранять независимость в деятельности, принимать оперативные решения и не нести затрат на возврат средств.

Однако собственные средства не всегда могут полностью покрыть потребности в финансировании, поэтому внешние источники становятся единственной возможностью развития компании. На практике можно использовать различные формы финансирования одновременно. Главное – достичь оптимального соотношения между ними в данном периоде, для чего необходима активная финансовая стратегия, которую осуществляют финансовые службы предприятия. Оптимальное соотношение считается таким, при котором собственные финансовые ресурсы превышают заемные вдвое. В этом случае финансовое положение предприятия считается устойчивым. Разделение внешних источников финансирования основных средств на заемный и привлеченный капитал также делается не случайно. Заемный капитал обычно представляет собой банковские кредиты, возвращение которых требуется за счет всех активов предприятия, причем банки не контролируют использование этих средств. А привлеченный капитал обычно представляет собой инвестиции, возврат которых требуется только за счет реализации конкретной бизнес-идеи, под которую они были привлечены, и их использование контролируется инвестирующей структурой.

Для определения оптимальных источников финансирования предприятия необходим анализ его деятельности. Выбор оптимальных источников финансирования повысит эффективность использования средств и не вызовет дополнительных необоснованных затрат для предприятия, связанных с возвратом средств.

Предприятие *для простого воспроизводства*, как правило, использует собственные ресурсы в виде выручки от продажи производимого продукта или услуг. Амортизационные отчисления, в свою очередь, включаются в стоимость реализации (продукта, услуг) как траты на возмещение стоимости ремонтных мероприятий.

Расходы на ремонт могут отражаться в расходах путем:

- отнесения фактических расходов (работ по ремонту) на себестоимость;

- создания специального фонда (при отнесении на себестоимость товара и учете в составе иных затрат);
- отнесения расходов на предстоящие периоды (расходы) при списании (ежемесячном) на расходы по производству.

Расширенное воспроизводство осуществляется за счет различных источников, таких как:

- капитальные вложения (на строительство объектов, покупку новых фондов);
- кредиты;
- аренда или лизинг;
- передача ресурсов на безвозмездной основе;
- вклады в уставный капитал предприятия;
- прочие.

8.4 Показатели эффективности использования основных фондов предприятия

Анализ основных фондов, в том числе основных производственных фондов, определяет наличие, состояние и движение фондов, их использование по времени и мощности, анализ производительности работы оборудования.

Показатели эффективности использования основных средств предприятия определены ГОСТ Р 58920-2021. Национальный стандарт Российской Федерации. Технологический инжиниринг и проектирование. Технический и технологический аудиты. Основные положения и показатели.

1. Показатели уровня техники производства

➢ *Состав и состояние оборудования основных фондов производства*

- Возрастной состав оборудования ($ВС_о$, %), отражающий долю количества оборудования каждой возрастной группы в общем количестве оборудования основных фондов предприятия:

$$ВС_о = \frac{К_{вг}}{К_{общ}} \times 100\%,$$

где $К_{вг}$ – количество оборудования каждой возрастной группы, ед.;

$К_{общ}$ – общее количество оборудования основных фондов предприятия, ед.

Показатель возрастного состава оборудования отражает долю оборудования, которому уже превышен установленный срок службы, а также долю нового оборудования.

Анализ возрастного состава оборудования позволяет определить степень его старения, какие виды оборудования находятся наиболее критическом состоянии, а также позволяет принять решения по его

обновлению.

- Фактическое количество активной части оборудования основных производственных фондов ($АЧ_{ОПФ}$, %) – показатель, определяемый как отношение полной стоимости активной части основных производственных фондов к полной стоимости основных производственных фондов:

$$АЧ_{ОПФ} = \frac{ОФ_{АЧ}}{ОПФ} \times 100\%,$$

где $ОФ_{АЧ}$ – полная стоимость активной части основных производственных фондов, тыс. руб.;

ОПФ – полная стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.

- Удельный вес прогрессивных групп оборудования по стоимости ($УВ_{ПГО}$, %) — показатель, определяемый как отношение стоимости ведущей группы оборудования к стоимости оборудования основных производственных фондов:

$$УВ_{ПГО} = \frac{ПГО}{ОПФ} \times 100\%,$$

где ПГО – стоимость ведущей группы оборудования, тыс. руб.

➢ *Физическое состояние оборудования основных производственных фондов*

- Коэффициент износа оборудования ($К_{изн}$) – это показатель, который используется для определения степени физического старения и износа основных фондов:

$$К_{изн} = \frac{И}{ОФ_{пн(в)}},$$

где И – сумма износа объекта основных фондов, тыс. руб.;

$ОФ_{пн(в)}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных фондов, тыс. руб.

Расчет коэффициента износа оборудования основан на сравнении его текущего состояния с его первоначальным (новым) состоянием.

Коэффициент износа может быть выражен как процент или дробное число в диапазоне от 0 до 1. Если значение коэффициента равно 0, это означает, что оборудование находится в идеальном состоянии и не подверглось никакому износу. Значение 1 указывает на полную утрату работоспособности и годности оборудования. Если значение коэффициента износа превышает определенный уровень, это может свидетельствовать о необходимости проведения ремонта или замены деталей и комплектующих. Контроль и учет коэффициента износа помогают предотвратить возможные аварии, сбои и простои оборудования, а также позволяют оптимизировать

затраты на обслуживание и ремонт.

- Коэффициент обновления основных фондов ($К_{обн}$) – показатель, отражающий скорость обновления и модернизации основных средств:

$$К_{обн} = \frac{ОФ_{введ}}{ОФ_{к.п.}},$$

где $ОФ_{введ}$ – стоимость вновь введенных основных фондов за период, тыс. руб.;

$ОФ_{к.п.}$ – стоимость основных фондов на конец периода, тыс. руб.

Коэффициент обновления определяет долю нового оборудования и новых технологий, которая добавляется в общий пул основных фондов для облегчения процесса производства. Показатель позволяет определить, насколько эффективно осуществляется модернизация производственной базы.

Высокий коэффициент обновления основных фондов свидетельствует о том, что предприятия вкладывают значительные ресурсы в приобретение нового оборудования и модернизацию производственных процессов. Это способствует повышению производительности труда, улучшению качества продукции и конкурентоспособности предприятия.

Низкий коэффициент обновления основных фондов может стать препятствием для развития предприятия. Если предприятие не инвестирует в новые технологии и оборудование, это может привести к устареванию производственной базы, ухудшению качества и снижению производительности.

- Коэффициент выбытия основных фондов ($К_{выб}$) позволяет определить, какая часть основных фондов вышла из эксплуатации и требует замены или модернизации:

$$К_{выб} = \frac{ОФ_{выб}}{ОФ_{н.п.}},$$

где $ОФ_{выб}$ – стоимость выбывших основных фондов за период, тыс. руб.;

$ОФ_{н.п.}$ – стоимости основных фондов на начало периода, тыс. руб.

Высокий коэффициент выбытия основных фондов может свидетельствовать о неэффективном использовании активов, недостаточных средствах для их замены или проблемах с техническим обслуживанием и ремонтом. С другой стороны, низкий показатель выбытия может означать, что предприятие не осуществляет необходимые инвестиции в модернизацию и обновление своего оборудования, что приводит к снижению производительности и конкурентоспособности.

При получении больших значений $К_{обн}$ по сравнению с $К_{выб}$, делается вывод о том, что на предприятии процесс обновления и снижения физического износа основных фондов преобладает над выбытием основных

средств.

- Удельный вес модернизированного оборудования (%) – показатель, определяемый как отношение количества единиц модернизированного оборудования к общему количеству оборудования основных фондов предприятия.

$$К_{обн} = \frac{К_{мод.}}{К_{общ}},$$

где $К_{мод.}$ – количество единиц модернизированного оборудования, ед.;

$К_{общ}$ – общее количество оборудования основных фондов предприятия, ед.

2. Наличие и состояние основных фондов (основных производственных фондов)

- Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (тыс. руб.) – показатель, характеризующий среднюю стоимость основных средств предприятия.
- Среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов (тыс. руб.) – показатель, определяемый как средняя стоимость фактически используемых в отчетном периоде основных средств предприятия.
- Удельный вес активной части в общей стоимости основных производственных фондов (%) – показатель, определяемый как отношение среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов к среднегодовой стоимости основных производственных фондов предприятия.
- Доля излишнего оборудования (%) – показатель, определяемый как отношение среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов излишнего оборудования предприятия к среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов, установленных на предприятии.
- Доля простойного оборудования (%) – показатель, определяемый как отношение среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов простойного оборудования (в том числе находящегося в капитальном ремонте) предприятия, к среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов, имеющихся на предприятии.
- Доля неустановленного оборудования (%) – показатель, определяемый как отношение среднегодовой стоимости активной части ОПФ в виде неустановленного оборудования предприятия к среднегодовой стоимости активной части ОПФ. наличных на предприятии.
- Техническая вооруженность труда – показатель, характеризующий отношение между количеством оборудования,

используемом в производстве, и средней численностью рабочих предприятия.

3. Интегрированные показатели

- Амортизациоемкость продукции (АЕп) – показатель, определяющий способность объекта основных фондов длительное время сохранять свою функциональность. Этот понятийный инструмент позволяет оценивать конкретный объект с точки зрения его срока службы и степени износа:

$$\text{АЕп} = \frac{\text{АО}}{\text{ОП}},$$

где АО – амортизационные отчисления предприятия за год, тыс. руб.;

ОП – объем продукции, произведенной предприятием за год, тыс. руб.

Амортизационная емкость имеет важное значение для производителя, так как позволяет ему не только определить оптимальный срок службы объекта основных фондов, но и прогнозировать необходимость проведения ремонтных или заменительных работ.

- Капиталоемкость продукции (КЕп) – показатель, отражающий затраты на приобретение и обновление основных производственных фондов, включая здания, оборудование, транспортные средства и инструменты:

$$\text{КЕп} = \frac{\text{ОФ}_{\text{к.п.}}}{\text{ОП}}.$$

Чем выше капиталоемкость продукции, тем больше необходимо инвестировать средств для его выпуска. Капиталоемкость также тесно связана с масштабом производства. Чем больше продукции требуется производить, тем больше капитала необходимо вложить для расширения производственных мощностей и повышения производительности труда

- Механовооруженность труда (МВт) – показатель, отражающий степень автоматизации и использования современных технологий в трудовом процессе:

$$\text{КЕп} = \frac{\text{ОФ акт}_{\text{ср.}}}{\text{Ч}},$$

где ОФ $\text{акт}_{\text{ср.}}$ – среднегодовая стоимость активной части основных фондов, тыс. руб.;

Ч – численность работников предприятия, чел.

Этот показатель позволяет определить эффективность и продуктивность труда.

- Эффективность капитальных вложений (Экв) – показатель, позволяющий оценить результативность инвестиций в долгосрочные проекты и активы:

$$\text{Экв} = \frac{\Delta Д_{\text{пр.м}}}{\text{ИВ}},$$

где $\Delta Д_{\text{пр.м}}$ – дополнительный прирост дохода от введенных производственных мощностей, тыс. руб.;

ИВ – инвестиционные вложения, тыс. руб.

- Темп роста инвестиционных вложений (ΔИВ) – показатель, определяемый как отношение объема инвестиционных вложений в текущем году к инвестиционным вложениям в базовом году.
- Фондоотдача (ФО) – показатель, определяющий эффективность использования основных фондов. Она отражает, насколько успешно предприятие использует имеющиеся свои основных фонды:

$$\text{ФО} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ОФ}_{\text{ср}}},$$

где ЧД – чистый доход от реализации продукции, тыс. руб.;

$\text{ОФ}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов (основных производственных фондов), тыс. руб.

Чем выше фондоотдача, тем больше продукции или услуг удалось произвести с использованием определенного объема основных фондов. Высокая фондоотдача говорит о том, что предприятие эффективно распорядилось своими активами и способно обеспечить максимальную отдачу с их использованием.

- Фондоотдача активной части ОПФ – показатель, определяемый как отношение чистого дохода от реализации продукции к среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов:

$$\text{ФО} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ОФ акт}_{\text{ср}}}.$$

- Темп роста фондоотдачи – показатель, определяемый как отношение фондоотдачи текущего года к фондоотдаче в базовом году.
- Фондоемкость – величина, обратная фондоотдаче ОПФ предприятия:

$$\text{ФЕ} = \frac{1}{\text{ФО}}.$$

Снижение фондоемкости свидетельствует о неэффективном использовании основных фондов, что может быть вызвано различными факторами, такими как недостаточная загрузка производства, неоптимальное использование оборудования или неэффективное распределение ресурсов.

Повышение фондоемкости является важной задачей для любого предприятия, поскольку это позволяет увеличить производственные мощности и повысить эффективность использования основных фондов. Для

достижения этой цели можно применять различные стратегии, такие как модернизация и техническое обновление оборудования, оптимизация производственных процессов, улучшение организации труда и производственной логистики.

- Фондовооруженность – показатель, определяемый как отношение среднегодовой стоимости основных фондов (основных производственных фондов) предприятия к общему числу работающих на предприятии:

$$ФВ = \frac{ОФ\ акт_{ср.}}{Ч}.$$

Фондовооруженность позволяет оценить правильность управления основными фондами предприятия.

У коэффициента фондовооруженности нет определенного нормативного значения. Средние значения этого показателя сильно колеблются в зависимости от отрасли, уровня научно-технического развития предприятия, ниши рынка и экономики в целом.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. В чем заключается сущность основных средств предприятия?
2. Какие различия между основными средствами и основными фондами предприятия?
3. Назовите и охарактеризуйте методы начисления амортизации.
4. С какой целью используются амортизационные группы амортизируемого имущества?
5. Определите этапы воспроизводства основных средств предприятия?
6. Охарактеризуйте простое воспроизводство.
7. Раскройте содержание расширенного воспроизводства.
8. Назовите и охарактеризуйте источники финансирования предприятия.
9. Дайте характеристику показателям уровня техники производства.
10. Определите показатели наличия и состояния основных производственных фондов.
11. Опишите интегрированные показатели эффективности использования основных фондов.

ТЕМА 9. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1 Сущность и значение оценки финансового состояния предприятий.

9.2 Информационное обеспечение оценки финансового состояния предприятия.

9.3 Методика оценки финансового состояния предприятия.

9.1 Сущность и значение оценки финансового состояния предприятий

Для решения современных проблем стабилизации национальной экономики и повышения регулирующей функции бюджетов разных уровней в обеспечении социального развития общества необходимо осуществить ряд организационных мероприятий по укреплению финансового состояния субъектов хозяйственной деятельности. Только на основе положительных сдвигов индивидуального воспроизводства возможно бесперебойное своевременное наполнение бюджетов разных уровней и усиление регулирующего влияния государства на определяющие процессы общественной жизни, увеличение платежеспособного спроса населения и повышение его жизненного уровня. Следовательно, основной задачей текущего периода является обеспечение устойчивого развития предприятий.

Что касается отдельного предприятия, которое функционирует как обособленная, автономная доля общеэкономической системы, то его эволюционная характеристика в конкретном времени определяется как финансовое состояние.

В современных условиях финансовое состояние предприятия раскрывает не только степень его жизнедеятельности, но и мощность факторов развития, которая аккумулируется в его устойчивости (стабильности).

Оценка финансового состояния – это часть общего анализа хозяйственной деятельности предприятия, который состоит из двух взаимосвязанных разделов: финансового и управленческого (экономического) анализа.

В целом, финансовый анализ, в широком смысле, существует с давних пор. Указать дату его возникновения невозможно. Элементы аналитического мышления лежат в основе начала практической и научной деятельности человечества, элементы аналитической функции характерны для любой хозяйственной деятельности. В обобщенном виде исторические вехи становления финансового анализа представлены на рис. 9.1.

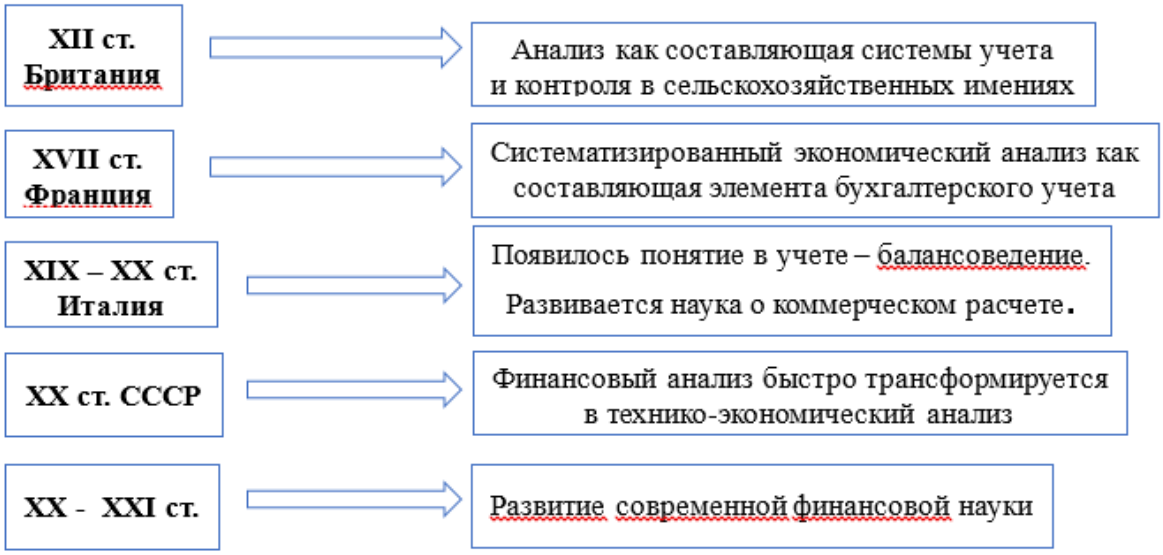

Рис. 9.1. Историческое развитие финансового анализа

Оценка финансового состояния предприятия представляет интерес для широкого круга субъектов рынка:

- *предприятия,* которое хочет знать непредвзятое мнение о своей деятельности и разработать мероприятия по ее улучшению;
- *инвесторов,* которые заинтересованы в эффективности и приемлемой рискованности инвестирования своих средств, а также для дифференциации процентных ставок;
- *кредиторов и поставщиков,* которые хотят убедиться в платежеспособности предприятия;
- *партнеров по бизнесу*, которые стремятся установить с предприятием стабильные и надежные деловые отношения (поставщики, потребители, транспортировщики, страховые компании и др.);
- *посторонних в отношении предприятия структур* (например, Федеральная налоговая служба желает убедиться в способности предприятия платить налоги (сборы, страховые взносы); профсоюзы – в стабильности занятости работников и способности своевременно выплачивать заработную плату; благотворительные организации – в потенциальной способности предприятия помогать).

Следует отметить, что **финансовое состояние предприятия** – это комплексное понятие, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется совокупностью финансовых показателей.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому на него влияют все эти виды деятельности

предприятия. Прежде всего, на финансовом состоянии предприятия положительно сказываются бесперебойный выпуск и реализация высококачественной продукции.

Неритмичность производственных процессов, низкое качество продукции, трудности с ее реализацией приводят к уменьшению поступления денежных средств на счета предприятия, в результате чего ухудшается его платежеспособность. Существует и обратная связь, поскольку нехватка денежных средств может привести к перебоям в обеспечении материальными ресурсами, а, следовательно, в производственном процессе.

Именно этим обусловливается необходимость и практическая значимость систематической оценки финансового состояния предприятия, которой принадлежит существенная роль в обеспечении его стабильного функционирования и перспективного развития

Общая цель оценки финансового состояния состоит в получении оптимального количества ключевых наиболее значимых показателей, дающих точную характеристику финансового положения.

Основными задачами оценки финансового состояния являются:

- объективная и всесторонняя оценка достигнутых результатов, соблюдения требований ликвидности;
- определение факторов, формирующих результаты деятельности и выявление резервов повышения результативности и рентабельности;
- повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов;
- проверка оптимальности финансовых решений;
- контроль за соблюдением требований хозяйственной деятельности.

Результаты проведения оценки финансового состояния предприятия должны быть положены в основу поиска резервов повышения рентабельности производства и своевременного выполнения им обязательств перед бюджетами разных уровней, банком и другими учреждениями, организациями, предприятиями.

Основные методы аналитического чтения финансовых отчетов:

1) *горизонтальный (временной) анализ* – сравнение с предыдущим периодом;

2) *вертикальный (структурный) анализ* – определение структуры итоговых финансовых показателей;

3) *трендовый анализ* – сравнение с рядом предыдущих периодов определенного тренда;

4) *анализ относительных показателей или коэффициентов* – расчет соотношений между отдельными позициями финансового отчета;

5) *сравнительный или пространственный анализ* – внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным подразделениям и т.д.;

6) *факторный анализ* – определение степени влияния по финансовым показателям.

Финансовая деятельность предприятия должна быть направлена на обеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, соблюдения расчетной и кредитной дисциплины, достижение рационального соотношения собственных и привлеченных средств, финансовой устойчивости с целью эффективного функционирования предприятия.

Следовательно, устойчивое финансовое состояние предприятия формируется в процессе всей его производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому оценку финансового состояния можно объективно осуществить не через один, даже самый важный, финансовый показатель, а только с помощью комплекса, системы показателей, глубоко и всесторонне характеризующих хозяйственное положение предприятия.

Оценка финансового состояния предприятия может быть проведена по **2-м сценариям:**

- экспресс-анализ финансового состояния;
- детализированный анализ финансового состояния.

Целью экспресс-анализа финансового состояния является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития субъекта хозяйственной деятельности.

Экспресс-анализ выполняется в три этапа:

1. ***Подготовительный этап***, суть которого заключается в принятии решения о целесообразности анализа финансовой отчетности и определении ее готовности к чтению. Первая задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Проверка готовности отчетности к чтению носит менее ответственный и в определенной степени технический характер.

2. ***Предварительный обзор бухгалтерской отчетности*** – это ознакомление с отчетностью и примечаниями к отчетам, что необходимо для оценки условия работы в отчетном периоде, определения тенденции основных показателей деятельности, а также качественных изменений в финансовом положении хозяйствующего субъекта.

3. ***Экономическое чтение и анализ отчетности*** является основным этапом в экспресс-анализе; его цель – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового положения объекта.

Значение экспресс-анализа состоит в отборе оптимального (небольшого) количества наиболее существенных и сравнительно несложных в расчете финансовых показателей и постоянное отслеживание их динамики.

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и **детализированного анализа финансового состояния.** Целью такого анализа является более подробная

характеристика финансового состояния хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в прошлом и отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации непосредственно зависит от аналитика.

9.2 Информационное обеспечение оценки финансового состояния предприятия

Формирование системы информационного обеспечения регулирования результатов деятельности предприятия представляет собой целенаправленный подбор соответствующих информативных показателей для анализа, планирования и принятия стратегических и оперативных управленческих решений.

Невозможно переоценить значение полной и достоверной информации о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия для решения текущих и перспективных финансово-хозяйственных проблем. Для принятия правильных финансовых управленческих решений на уровне предприятия необходимо использовать данные, которые соответствуют определенным правилам, требованиям и нормам, являются понятными и приемлемыми для пользователей. В частности, чтобы сравнить финансовые результаты, достигнутые в предыдущем и текущем отчетных периодах, необходимо использовать только сопоставимые соответствующие показатели, то есть такие, которые определены по единой методологии с использованием одинаковых баз расчета, критериев и правил.

Основой информационного обеспечения оценки финансового состояния является **финансовая отчетность.**

Цель составления финансовой отчетности – предоставить пользователям полную, правдивую и непредвзятую информацию о финансовом состоянии для принятия эффективных управленческих решений.

По периодичности составления выделяют: годовую и промежуточную отчетность.

По общему правилу, годовая отчетность должна составляться на 31 декабря каждого года, это основной отчетный период, который позволяет дать полное представление о финансовом положении компании и должна предоставляться в налоговый орган в течение 90 дней по окончании года.

Промежуточная отчетность может быть составлена за любой период в соответствии с внутренними потребностями предприятия или требованиями внешних заинтересованных лиц. Это может быть месячная, квартальная или полугодовая отчетность, в зависимости от потребности в информации и ее анализе.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность должна соответствовать определенным требованиям (рис. 9.2).

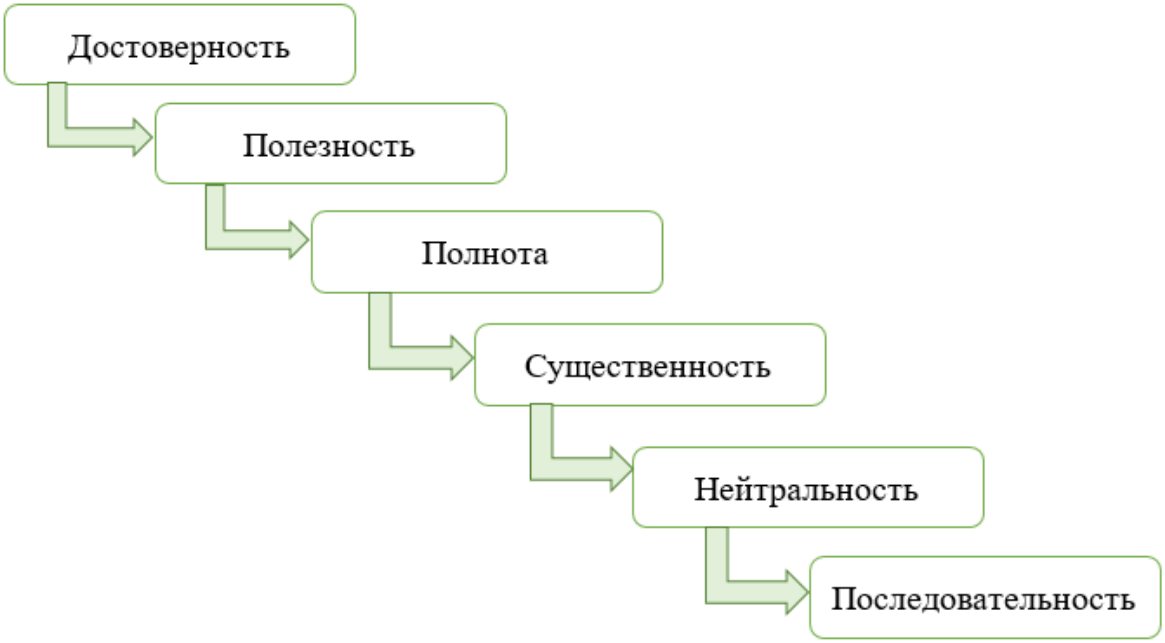

Рис. 9.2. Основные требования к финансовой (бухгалтерской) отчетности

Достоверность подтверждается путем проведения инвентаризации активов и обязательств, в ходе которой проверяются их наличие, состояние и оценка. В то же время следует отметить, что понятие достоверности отчетности относительно, на что влияет многовариантность представления фактической ситуации, множественность и субъективность оценки, вариабельность счетных алгоритмов и представления результатов.

Информация, представленная в отчетности, считается полезной, если она уместна; надежна; сравнима; своевременна.

Отчетность должна давать полное представление о финансовом положении предприятия, финансовых результатах его деятельности и изменениях в его финансовом положении.

В финансовую (бухгалтерскую) отчетность включаются существенные показатели. Существенным считается показатель, если его отсутствие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетности. Экономический смысл показателей, алгоритмы их вычисления и определения, допущения и ограничения, к ним относящиеся, должны быть ясны или точно оговорены.

При формировании финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятием должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в ней, то есть исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности перед другими.

Предприятие должно при составлении отчетности придерживаться принятых им содержания и форм отчетности последовательно от одного отчетного периода к другому.

В состав основных форм финансовой отчетности относятся:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств.

Бухгалтерский баланс состоит из актива и пассива и свидетельствует о том, как во времени распределены активы и пассивы и как осуществляется финансирование активов за счет различных видов капитала.

Представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату обеспечивается раскрытием в бухгалтерском балансе, как минимум, показателей: нематериальных активов; основных средств; инвестиционной недвижимости; отложенных налоговых активов; финансовых вложений; запасов; долгосрочных активов к продаже; налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; дебиторской задолженности; денежных средств и денежных эквивалентов; капитала (в коммерческих организациях)/целевого финансирования (в некоммерческих организациях); заемных средств; кредиторской задолженности; отложенных налоговых обязательств; оценочных обязательств.

Ценность данных бухгалтерского баланса заключается в том, что на их основании можно оценить такие важные характеристики финансового состояния предприятия, как имущественное положение, ликвидность, платежеспособность, деловую активность, финансовую устойчивость и стабильность предприятия.

Отчет о финансовых результатах дает ответ на вопрос, как происходит окупаемость профинансированных средств.

Представление о финансовом результате деятельности экономического субъекта за отчетный период обеспечивается раскрытием в отчете о финансовых результатах, как минимум, показателей: выручки (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей); себестоимости продаж; коммерческих расходов; управленческих расходов; доходов от участия в других организациях; процентов к получению; процентов к уплате; прочих доходов; прочих расходов; налога на прибыль организаций; прибыли (убытка) от прекращаемой деятельности (за вычетом относящегося к ней налога на прибыль организаций); результата переоценки внеоборотных активов, не включаемого в чистую прибыль (убыток); результата прочих операций, не включаемого в чистую прибыль (убыток); налога на прибыль организаций, относящегося к результатам переоценки внеоборотных активов и прочих операций, не включаемых в чистую прибыль (убыток).

Отчет о финансовых результатах является информационной базой для расчета показателей прибыльности, рентабельности, деловой активности предприятия.

Отчет об изменениях капитала отражает изменения в составе капитала предприятия за отчетный период. Представление об изменении капитала экономического субъекта за отчетный период обеспечивается раскрытием в отчете об изменениях капитала показателей: величины капитала на начало отчетного периода; изменения величины капитала в отчетном периоде; величины капитала на конец отчетного периода.

Значения показателей приводятся для всего капитала в целом и для каждой составляющей капитала. Кроме того, показатели изменения величины капитала в отчетном периоде приводятся в разрезе изменений: за счет чистой прибыли (убытка); за счет результата переоценки внеоборотных активов; в результате операций с собственниками (акционерами, участниками, учредителями) экономического субъекта; за счет дивидендов; в результате прочих изменений.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия.

Отчет о движении денежных средств содержит в себе информацию о движении денежных средств на предприятии за отчетный период. Он позволяет провести оценку изменений в чистых активах, финансовой структуре, учитывая ликвидность и платежеспособность, повлиять на суммы и время потоков денежных средств с целью адаптации к изменяющимся условиям и возможностям.

Отчёт о целевом использовании средств сдают организации, которые получают финансирование из бюджета. В документе раскрывают объём финансирования затрат и остаток на конец отчётного периода.

Кроме того, предприятиями заполняются пояснения к финансовой отчетности. В пояснениях раскрывается информация, необходимая пользователям отчетности для принятия экономических решений, но не раскрытая в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах, отчете об изменениях капитала, отчете о движении денежных средств.

9.3 Методика оценки финансового состояния предприятия

Показатели оценки финансового состояния предприятия должны быть такими, чтобы все те, кто связан с предприятием экономическими отношениями, могли получить ответ на вопрос, насколько надежное предприятие как партнер в финансовом отношении, а следовательно, принять решение об экономической целесообразности продолжения или установления таких отношений с предприятием. У каждого из партнеров предприятия – акционеров, банков, налоговых служб и др. – свой критерий экономической целесообразности. Поэтому и показатели оценки

финансового состояния должны быть такими, чтобы каждый партнер смог сделать выбор, исходя из собственных интересов.

Кроме того, в хорошем финансовом состоянии заинтересовано, прежде всего, само предприятие. Однако хороший финансовое состояние любого предприятия формируется в процессе его взаимоотношений с поставщиками, покупателями, акционерами, банками и другими юридическими и физическими лицам. С другой стороны, непосредственно от предприятия зависит степень его экономической привлекательности для всех этих юридических и физических лиц, которые всегда имеют возможность выбора между многими предприятиями, способными удовлетворить тот самый экономический интерес.

Поэтому необходимо систематически, детально и в динамике анализировать финансовое состояние, поскольку от его улучшения зависит экономическая перспектива предприятия.

В целом показателей, предназначенных для детальной и всесторонней оценки финансового состояния предприятия, существует достаточно большое количество. Однако это не значит, что систематический анализ финансового состояния предприятия всегда должен осуществляться по всем этим показателям.

В зависимости от цели и задач финансовой оценки в каждом конкретном случае выбирают оптимальный, именно для конкретного случая, комплекс показателей и направлений анализа финансового состояния предприятия.

Следует подчеркнуть, что все показатели финансового состояния предприятия находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Поэтому оценить реальное финансовое состояние предприятия можно только на основе использования определенной совокупности показателей с учетом влияния различных факторов на соответствующие показатели.

Основными направлениями оценки финансового состояния предприятия является оценка:

- результативности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- имущественного состояния;
- финансовых возможностей и структуры капитала;
- деловой активности;
- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- рыночной активности.

Результативность и эффективность финансово-хозяйственной деятельности является одним из важных этапов проведения оценки финансового состояния предприятия. В процессе анализа результативности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности изучаются: динамика изменения объемов различных видов прибыли, уровень

рентабельности и факторы, их определяющие. При этом важнейшими показателями, отражающими конечные финансовые результаты деятельности предприятия и его эффективность, являются показатели рентабельности. Основные показатели рентабельности рассмотрены в теме 5 «Формирование и распределение прибыли».

Среди важных показателей рентабельности выделяются:

1) **рентабельность персонала п**оказывает эффективность управления кадрами – насколько эффективно работают сотрудники предприятия.

Рперс = ЧП х 100% / Ч,

где Рперс – рентабельность персонала, %;

ЧП – чистая прибыль, руб.;

Ч – средняя численность персонала, чел.

2) **рентабельность заемного капитала** отражает эффективность использования предприятием заемного капитала.

Рзк = ЧП х 100% / ЗК,

где Рзк – рентабельность заемного капитала, %;

ЗК – стоимость заемного капитала, тыс.руб.

3) **рентабельность чистых активов** показывает эффективность использования чистых активов предприятия.

Рча = ЧП х 100% / ЧА,

где Рча – рентабельность чистых активов, %;

ЧА – стоимость чистых активов, тыс.руб.

Имущественная обособленность является одним из базовых признаков предприятия как юридического лица, а **оценка размещения и структуры имущества – имущественного состояния –** имеет важное значение при оценке финансового состояния предприятия.

Методика оценки имущественного состояния предусматривает следующие направления:

1) горизонтальный анализ активов (имущества);
2) вертикальный анализ активов (имущества);
3) анализ специальных показателей состояния формирования активов (имущества) предприятия.

Методика проведения горизонтального и вертикального анализа изложена ранее в темах и аналогично применяется при изучении активов (имущества) предприятия. Таким образом, проводится анализ динамики и структуры активов (имущества) предприятия на дату финансовой отчетности.

К перечню специальных показателей, используемых для оценки имущественного состояния предприятия, относят следующие (табл. 9.1).

Таблица 9.1 – Специальные показатели оценки имущественного состояния предприятия

Показатель	Формула расчета, пояснение	Характеристика показателя
Коэффициент реальной стоимости внеоборотных активов	*ВОб / А* где ВОб – стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.; А – стоимость активов, тыс.руб.	- показывает, какая часть в имуществе принадлежит внеоборотным активам; - снижение в динамике показателя может свидетельствовать о повышении ликвидности и улучшении имущественного состояния
Коэффициент реальной стоимости реальных активов	*РА / А* где РА – стоимость реальных активов, тыс.руб.	- показывает, какая часть в имуществе принадлежит реальным активам; - рост в динамике показателя может свидетельствовать о повышении производственного потенциала и улучшении имущественного состояния
Коэффициент обеспеченности ликвидными активами	*ТА / А* где ТА – стоимость текущих (оборотных) активов, тыс.руб.	- показывает, какая часть в имуществе принадлежит текущим активам; - рост в динамике показателя может свидетельствовать о повышении ликвидности и улучшении имущественного состояния
Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность	*ДЗ / ТА* где ДЗ – размер дебиторской задолженности, тыс.руб.	- указывает на часть текущих (оборотных) активов в виде дебиторской задолженности - снижение в динамике показателя может свидетельствовать об улучшении имущественного состояния
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	*ДЗпр / ДЗ* где ДЗпр – размер просроченной дебиторской задолженности, тыс.руб.	- отражает часть просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме; - снижение в динамике показателя и стремление его значения к 0 свидетельствует об улучшении имущественного состояния
Коэффициент обеспеченности готовыми средствам платежа	*(ДС+ФВ) / ДЗ* где ДС – размер денежных средств и денежных эквивалентов, тыс.руб.; ФВ – объем финансовых вложений (за исключением денежных эквивалентов), тыс.руб.	- показывает, какая часть в имуществе принадлежит денежным средствам и денежным эквивалентам, финансовым вложениям; - рост в динамике показателя может свидетельствовать о повышении ликвидности и улучшении имущественного состояния

Оценка финансовых возможностей и структуры капитала предполагает изучение динамики и структуры собственного, заемного и привлеченного капитала, выяснение причин изменений отдельных их составляющих и оценка этих изменений за анализируемый период.

Анализ финансовой структуры капитала проводится с целью определения доли собственного, заемного и привлеченного капитала в общей величине капитала предприятия, а также установление источников и их объема для покрытия активов.

Известно, что рост доли собственного капитала в общей сумме источников финансирования можно рассматривать как положительное явление, поскольку это свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия и его независимости от внешних источников финансирования.

В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей пассива баланса за определенный период. В условиях инфляции ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается. Эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Вертикальный анализ используется для оценки финансовой структуры капитала предприятия. Преимущества данного вида анализа:

во-первых, он позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по количеству используемых ресурсов;

во-вторых, удельные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно исказить абсолютные показатели финансовой отчетности предприятия.

Оценка деловой активности предприятия характеризует эффективность основной деятельности предприятия. При оценке деловой активности акцентируется внимание на следующих критериях: репутация предприятия на рынке; наличие конкурентоспособной продукции, технологий, нематериальных активов; состояние рынков сбыта продукции, их широта и глубина; наличие сети филиалов, дочерних предприятий и др.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников. Вследствие этого финансовая оценка деловой активности состоит в исследовании динамики показателей оборачиваемости по различным статьям бухгалтерского баланса.

Эффективность использования средств предприятия характеризуется определенной группой показателей. К данной группе относятся коэффициенты: оборачиваемости оборотных активов; оборачиваемости дебиторской задолженности; оборачиваемости кредиторской задолженности; оборачиваемости материально-производственных запасов; оборачиваемости собственного капитала, оборачиваемости кредиторской задолженности (табл. 9.2).

Таблица 9.2 – Основные показатели оценки деловой активности предприятия

Показатель	Формула расчета	Характеристика
Коэффициент трансформации (оборачиваемость активов), обороты	*Выручка / Активы*	сколько получено выручки на единицу средств, инвестированных в активы
Коэффициенты оборачиваемости		
- запасов	*Выручка / Запасы*	величина выручки, приходящаяся на каждый рубль вложенных средств в запасы, готовую продукцию, товары, дебиторскую и кредиторскую задолженности соответственно
- готовой продукции	*Выручка / Готовая продукция*	
- товаров	*Выручка / Товары*	
- дебиторской задолженности (ДТЗ)	*Выручка / ДТЗ*	
- кредиторская задолженность (КТЗ)	*Выручка / КТЗ*	
Оборачиваемость, дни:		
- запасов	*Период х Запасы / Выручка*	средний период от расходования средств на производство продукции (приобретение запасов, товаров, производства продукции, возникновения ДТЗ и КТЗ) до получения средств за реализованную продукцию
- готовой продукции	*Период х Готовая продукция / Выручка*	
- товаров	*Период х Товары / Выручка*	
- дебиторской задолженности	*Период х ДТЗ / Выручка*	
- кредиторская задолженность	*Период х КТЗ / Выручка*	

Увеличение скорости оборота средств свидетельствует об увеличении производственно-технического потенциала предприятия и наоборот.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения его краткосрочной и долгосрочной перспектив. В краткосрочной перспективе критерием оценки финансового состояния предприятия является его ликвидность и платежеспособность. **Ликвидность предприятия** – это его способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Методика анализа ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения и в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения активов в денежные средства, они подразделяются на следующие группы:

A_1 – наиболее ликвидные активы. К ним относятся все денежные средства и денежные эквиваленты; финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов).

A_2 – быстрореализуемые активы. Сюда включается дебиторская задолженность и прочие оборотные активы.

A_3 – медленнореализуемые активы. К ним относятся запасы предприятия и налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

A_4 – труднореализуемые активы. К ним относятся статьи I раздела актива бухгалтерского баланса «Внеоборотные активы».

Пассивы баланса группируются по степени срочности платежа:

$П_1$ – наиболее срочные пассивы. К ним относится кредиторская задолженность.

$П_2$ – краткосрочные пассивы. Они охватывают краткосрочные заемные средства, оценочные обязательства и прочие краткосрочные обязательства.

$П_3$ – долгосрочные пассивы. Сюда включаются долгосрочные обязательства.

$П_4$ – постоянные пассивы. Они включают статьи из раздела III пассива баланса «Капитал и резервы» и доходы будущих периодов.

Результаты изучения финансовой отчетности оформляются и систематизируются в виде табл. 9.3.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Таблица 9.3 – Пример таблицы «Исходные данные для проведения анализа ликвидности баланса», тыс. руб.

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Платежный излишек или недостаток	
						На начало года	На конец года
1. Наиболее ликвидные активы(A_1)			1. Наиболее срочные пассивы ($П_1$)			А1-П1	А1-П1
2. Быстро реализуемые активы(A_2)			2. Краткосрочные пассивы ($П_2$)			А2-П2	А2-П2
3. Медленно реализуемые активы (A_3)			3. Долгосрочные пассивы ($П_3$)			А3-П3	А3-П3
4. Трудно реализуемые активы (A_4)			4. Постоянные пассивы ($П_4$)			А4-П4	А4-П4
БАЛАНС			БАЛАНС				

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидности баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине. Поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Сопоставление итогов первой группы по активу и пассиву, то есть A_1 и $П_1$, отражает соотношение текущих платежей и поступлений. Сравнение итогов второй группы по активу и пассиву, то есть A_2 и $П_2$, показывает тенденцию увеличения или уменьшения текущей ликвидности в недалеком будущем. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности или неплатежеспособности предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. Сравнение медленнореализуемых активов с долгосрочными пассивами отражает перспективную ликвидность.

Для оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства применяются также коэффициенты ликвидности. Они дают представление не только о платежеспособности предприятия на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий.

Основными коэффициентами ликвидности являются следующие.

1. Общую оценку платежеспособности дает коэффициент текущей ликвидности, который в экономической литературе называют также коэффициентом покрытия, коэффициентом общего покрытия.

Коэффициент текущей ликвидности равен отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам и определяется следующим образом:

$$К_{тл} = \frac{А_1+А_2+А_3}{П_1+П_2},$$

где $К_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$А_1$ – наиболее ликвидные активы, тыс. руб.;

$А_2$ – быстрореализуемые активы, тыс. руб.;

$А_3$ – медленнореализуемые активы, тыс. руб.;

$П_1$ – наиболее срочные пассивы, тыс. руб.;

$П_2$ – краткосрочные пассивы, тыс. руб.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую ликвидность и показывает, в какой мере текущие (краткосрочные) обязательства обеспечиваются текущими (оборотными) активами, то есть сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств. Если соотношение меньше, чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы.

Нормативное ограничение: $К_{ТЛ}$ = 2-2,5.

Если коэффициент текущей ликвидности высокий, то это может быть связано с замедлением оборачиваемости вложенных в запасы средств с неоправданным ростом дебиторской задолженности. Постоянное снижение коэффициента означает возрастающий риск неплатежеспособности.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (строгой ликвидности) является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов. Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле:

$$К_{бл} = \frac{А_1+А_2}{П_1+П_2},$$

где $К_{бл}$ – коэффициент быстрой ликвидности.

Он характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Нормативное ограничение данного показателя следующее:

$$К_{бл} = 1\text{-}1{,}5.$$

3. Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам и рассчитывается по формуле:

$$Кал = \frac{А_1}{П_1 + П_2},$$

где $К_{ал}$ – коэффициент абсолютной ликвидности.

Этот коэффициент является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время.

Нормальное ограничение данного показателя следующее:

$$К_{ал} = 0,2\text{-}0,4.$$

Ликвидность предприятия часто отождествляют с платежеспособностью. Однако эти понятия не тождественные. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое состояние как удовлетворительное, однако, по сути, эта оценка может искажаться, если в текущих активах значительный удельный вес занимают неликвидные активы и краткосрочная дебиторская задолженность.

Платежеспособность – это способность своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера.

Признаками платежеспособностью являются:

1. Наличие денежных средств в кассе, на счетах предприятия. Эти активы должны иметь оптимальную величину. Чем значительнее размер денежных средств на счетах, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей. Однако, наличие незначительных остатков средств на денежных счетах не всегда означает, что предприятие не платежеспособно: средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней. Постоянное кризисное отсутствие наличности приводит к тому, что предприятие превращается в «технически платежеспособное», а это уже может рассматриваться как первая ступень на пути к банкротству.
2. Отсутствие просроченной задолженности и задержки платежей.

Для оценки платежеспособности на предприятии составляется платежный баланс (календарь). Он составляется на определенную дату.

Оценка уровня платежеспособности осуществляется по данным бухгалтерского баланса на основе характеристики ликвидности оборотных активов. Следовательно, существуют три уровня платежеспособности: денежная, расчетная и ликвидная. Оценку этих трех уровней платежеспособности осуществляют с помощью трех коэффициентов: коэффициента денежной платежеспособности, коэффициента расчетной платежеспособности, коэффициента ликвидной платежеспособности:

1. Коэффициент денежной платежеспособности определяется по формуле:

$$Кдп = \frac{A_1}{П_1 + П_2},$$

где $К_{дп}$ – коэффициент денежной платежеспособности;
$А_1$ – наиболее ликвидные активы, тыс. руб.;
$П_1$ – наиболее срочные пассивы, тыс. руб.;
$П_2$ – краткосрочные пассивы, тыс. руб.

2. Коэффициент расчетной платежеспособности определяется по формуле:

$$К_{рп} = \frac{A_1 + A_2}{П_1 + П_2},$$

где $К_{рп}$ – коэффициент расчетной платежеспособности;
$А_2$ – быстрореализуемые активы, тыс. руб.

3. Коэффициент ликвидной платежеспособности определяется по формуле:

$$Клп = \frac{A_1+A_2+A_3}{СОбС},$$

где $К_{лп}$ – коэффициент ликвидной платежеспособности;
$А_3$ – медленнореализуемые активы, тыс. руб.;
СОбС – собственные оборотные средства, тыс. руб.

4. Коэффициент восстановления платежеспособности (Квп) за период, равный шести месяцам рассчитывается по формуле:

$$Квп = \frac{К_{ТЛК}+У/Т(К_{ТЛК}-К_{ТЛИ})}{2},$$

где Квп – коэффициент восстановления платежеспособности;
$К_{ТЛК}$ –значение коэффициента текущей ликвидности в конце года;
$К_{ТЛИ}$ – значение коэффициента текущей ликвидности в начале года;
У – период восстановления платежеспособности, 6 месяцев;
Т – продолжительность отчетного периода, 12 месяцев.

Полученный результат сравнивается с значением, равным 1, при этом:

1) если Квп превышает единицу, это значит, что предприятие в обычных условиях легко восстанавливает ликвидность своих активов не долее 6 месяцев;
2) если Квп меньше 1, то в настоящий момент у предприятия нет возможности для адекватного восстановления платежеспособности в ближайшее 6 месяцев;
3) чем ниже Квп, тем ближе предприятие к грани банкротства либо его работа искусственно ухудшается.

Платежеспособность является внешним проявлением **финансовой устойчивости предприятия**, под которой понимают обеспеченность его запасов оптимальными источниками их формирования. В то же время степень обеспеченности запасов финансовыми источниками является причиной той или иной степени платежеспособности (или неплатежеспособности).

Для определения характера источников формирования запасов определяется три основных показателя:

1. наличие собственных оборотных средств (СОбС).
2. наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД) определяется путем увеличения СОбС на сумму долгосрочных пассивов:

   СД = СОбС + ДП,

где ДП – долгосрочные пассивы.

3. общая величина основных источников формирования запасов (ОИ) определяется путем увеличения СД на сумму краткосрочных заемных средств (КЗС).

   ОИ = СД + КЗС

Итак, путем последовательного охвата источников формирования запасов определяются показатели:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств для формирования запасов (Фс)

$\pm Фс = СОбС – З.$

где З – запасы предприятия, тыс.руб.

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственного и долгосрочного заемного капитала (т.е. чистого оборотного капитала) для формирования запасов

$\pm Фч = СД – З.$

3. Излишек (+) или недостаток (-) обшей величины основных источников формирования запасов

$\pm Фи = ОИ – З.$

Выявление излишков или недостатков источников средств для покрытия запасов позволяет, в свою очередь, определить тип финансовой устойчивости предприятия.

Как правило, выделяют четыре типа финансовой устойчивости предприятия (табл. 9.4).

Таблица 9.4 - Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Условие	Характеристика
Абсолютная	$Фс \geq 0;\ Фч \geq 0;\ Фи \geq 0$	при абсолютной финансовой устойчивости Ф = {1, 1, 1} предприятие не зависит от внешних кредиторов, запасы полностью покрываются собственными ресурсами.
Нормальная	$Фс < 0;\ Фч \geq 0;\ Фи \geq 0$	при нормальной устойчивости финансового состояния Ф = {0, 1, 1} гарантируется платежеспособность, при этом предприятие использует все источники финансовых ресурсов и полностью покрывает запасы
Неустойчивое состояние	$Фс < 0;\ Фч < 0;\ Фи \geq 0$	при неустойчивом финансовом состоянии Ф = {0, 0, 1}, наблюдается нарушение платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за

Тип финансовой устойчивости	Условие	Характеристика
		счет пополнения источников собственных средств, сокращение дебиторской задолженности и ускорение оборачиваемости запасов
Кризисное состояние	*Фс<0; Фч<0; Фи<0*	кризисное финансовое состояние Ф = {0, 0, 0} проявляется в том, что наряду с нехваткой «нормальных» источников покрытия запасов, предприятие имеет убытки, непогашенные обязательства, безнадежную дебиторскую задолженность

Для характеристики финансовой устойчивости предприятия используется также ряд финансовых коэффициентов:

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) рассчитывается как отношение величины собственного капитала к итогу (валюте) баланса:

$$Ка = \frac{СК}{ВБ},$$

где Ка –коэффициент автономии;
СК – собственный капитал, тыс. руб.;
ВБ – валюта баланса, тыс. руб.

Нормальное ограничение этого коэффициента оценивается на уровне выше 0,5, при этом оптимальная его величина находится в пределах 0,6-0,7. Однако величина данного показателя зависит от отрасли, к которой относится исследуемое предприятие. Чем выше этот показатель, тем выше финансовая независимость (автономия) предприятия от внешних источников финансирования.

2. Коэффициент соотношений заемных и собственных средств рассчитывается как отношение долгосрочных и краткосрочных заемных средств к собственным средствам:

$$Кз/с = \frac{ДО+КО}{СК},$$

где $К_{З/С}$ – коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
ДО – долгосрочные обязательства, тыс. руб.;
КО – краткосрочные обязательства, тыс. руб.

Нормальное ограничение: $К_{З/С}$ <0,7. Этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Показывает, сколько единиц привлеченных из вне средств приходится на каждую единицу собственных.

Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

3. Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается как отношение величины собственных средств и долгосрочных обязательств к итогу (валюте) баланса

$$Кфуст=\frac{СК+ДО}{ВБ},$$

Нормальное ограничение этого коэффициента оценивается на уровне 0,8-0,9. Данный коэффициент показывает долю стабильных источников финансирования в их общем их объеме.

4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами рассчитывается как отношение величины собственных оборотных средств к величине запасов:

$$Ко = \frac{СОбС}{З},$$

где Ко – коэффициент обеспеченности собственными средствами;
СОбС – собственные оборотные средства, тыс. руб.;
З – запасы, тыс. руб.

Нормальное ограничение: $Ко \geq 0,1$. Коэффициент показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости, т.е. абсолютную возможность превращения активов в ликвидные активы.

5. Коэффициент маневренности собственного капитала рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к общей величине собственного капитала:

$$Км = \frac{СОбС}{СК},$$

где Км – коэффициент маневренности собственного капитала.

Нормальное ограничение: $Км > 0,5$. Коэффициент показывает, какая часть собственных оборотных средств находится в обороте. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств.

6. Коэффициент финансирования рассчитывается как отношение собственных источников средств к заемным:

$$Кф=\frac{СК}{ДО+КЗС},$$

где Кф – коэффициент финансирования.

Нормальное ограничение: $Кф > 1$. Коэффициент показывает, во сколько раз собственные источники средств выше или ниже заемных.

7. Индекс постоянного актива показывает часть внеоборотных активов, в том числе основных средств, финансируется собственным капиталом:

$$Кп = \frac{ВНОбА}{СК},$$

где Кп – индекс постоянного актива;
ВНОбА – стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.

Данный показатель напрямую связан с коэффициентом маневренности, который, наоборот, показывает, какая часть оборотных активов финансируется собственным капиталом предприятия.

В современных условиях возникает необходимость использования в ходе оценки финансового состояния предприятия группы показателей, характеризующих качественную сторону обращения собственных ценных бумаг, что предполагает **оценка рыночной активности**.

К данной группе показателей относятся:

- прибыль на одну акцию;
- соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию;
- балансовая стоимость одной акции;
- соотношение рыночной и балансовой стоимости одной акции;
- коэффициент выплаты дивидендов.

Анализ рыночной активности предприятий, с помощью данной группы показателей, требует изучение дополнительной финансовой информации.

Анализ показателей рыночной активности предприятия выполняется с целью принятия правильного решения об инвестировании и позволяет руководству, собственникам, инвесторам оценить его инвестиционную привлекательность. Кроме того, с помощью анализа рыночной активности предприятия можно сделать вывод об уровне эффективности финансово-хозяйственной деятельности, доходности, рациональности или нерациональности дивидендной политики и т.д.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. В чем состоит значение оценки финансового состояния предприятия?
2. Назовите этапы исторического развития финансового анализа.
3. Укажите группы субъектов рынка, заинтересованные в оценке финансового состояния предприятия.
4. Раскройте определение финансового состояния предприятия, цель и задачи проведения его оценки.
5. Какие выделяют методы аналитического чтения финансовых отчетов?
6. Что собой представляет экспресс-анализ финансового состояния?
7. В чем состоит особенность проведения детализированного анализа финансового состояния?
8. Назовите основной источник информации для проведения оценки финансового состояния предприятия.
9. Какие требования предъявляются к финансовой (бухгалтерской) отчетности?

10. Охарактеризуйте основные формы финансовой отчетности предприятия.
11. Перечислите основные направления оценки финансового состояния предприятия.
12. Раскройте методику проведения оценки результативности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности.
13. Раскройте методику проведения имущественного состояния.
14. Раскройте методику проведения финансовых возможностей и структуры капитала.
15. Раскройте методику проведения деловой активности.
16. Раскройте методику проведения ликвидности и платежеспособности.
17. Раскройте методику проведения финансовой устойчивости.
18. Раскройте методику проведения рыночной активности.

ТЕМА 10. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

10.1 Сущность и задачи финансового планирования на предприятии.
10.2 Виды финансовых планов.
10.3 Методы финансового планирования.
10.4 Сущность системы бюджетирования на предприятии.

10.1 Сущность и задачи финансового планирования на предприятии

Финансовое планирование является неотъемлемой составляющей успешного ведения бизнеса. В условиях рынка предприятия заинтересованы в объективном представлении своего финансового состояния как в настоящем, так и в перспективе. Это необходимо, во-первых, для достижения успеха в хозяйственной деятельности, а во-вторых, для своевременного выполнения обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами с целью защиты от финансовых рисков.

Финансовое планирование представляет собой процесс, в ходе которого анализируются и прогнозируются финансовые потоки организации, а также разрабатываются меры по оптимизации финансовых ресурсов и достижению поставленных финансовых целей.

Основная цель финансового планирования – обеспечить устойчивость и эффективность финансового состояния предприятия. В рамках этого процесса определяются приоритеты в использовании финансовых ресурсов, распределяются средства между различными видами деятельности, анализируются возможности для достижения финансовой стабильности.

Основными задачами финансового планирования являются:

- определение объема и источников финансирования предприятия. Данная задача включает в себя анализ финансовой устойчивости предприятия, прогнозирование денежных потоков, определение потребности в заемных средствах, а также планирование привлечения инвестиций;
- определение финансовых показателей и стандартов предприятия. Это позволяет контролировать финансовое состояние компании, а также оценивать ее эффективность и конкурентоспособность. Финансовые показатели включают в себя такие параметры, как прибыльность, рентабельность, ликвидность, платежеспособность и др.;
- анализ и прогнозирование финансовых рисков предприятия. Риски могут быть связаны с изменением курсов валют, процентных ставок, экономической ситуации на рынке и другими факторами. Финансовое планирование позволяет разработать стратегии по снижению финансовых рисков и защите предприятия от негативных внешних воздействий.

Принципы финансового планирования как основа разработки эффективных финансовых планов, способствующих достижению поставленных финансовых целей включают:

1. Принцип целеполагания. Определение финансовых целей предприятия – один из основных шагов в финансовом планировании. Цели должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными и четко определены по времени (SMART-принцип).

2. Принцип бюджетирования. Разработка бюджета – важный этап финансового планирования предприятия. Бюджет должен быть четким, реалистичным и основываться на прогнозах финансовых показателей. Он позволяет контролировать расходы и доходы, оптимизировать финансовые ресурсы и выявлять потенциальные риски.

3. Принцип соотношения сроков («золотое банковское правило») - использование и поступление средств должны осуществляться в установленные сроки. То есть, инвестиции с долгосрочной окупаемостью целесообразно финансировать путем привлечения заемных средств.

4. Принцип долгосрочного и краткосрочного планирование. При разработке финансового плана предприятия необходимо учитывать как краткосрочные (на 1-2 года), так и долгосрочные (на 3-5 лет и более) перспективы. Долгосрочное планирование позволяет предприятию выстраивать долгосрочные стратегии развития и роста.

4. Принцип учета рисков и резервов. Финансовое планирование предприятия должно быть ориентировано на минимизацию рисков и обеспечение финансовой устойчивости. Важно учитывать возможные непредвиденные обстоятельства и резервировать определенные средства на случай их возникновения.

5. Принцип мониторинга и анализа. Постоянный мониторинг финансовых показателей предприятия позволяет оценивать эффективность финансового плана, выявлять отклонения от заданных показателей и принимать своевременные корректирующие действия.

6. Принцип адаптации к потребностям рынка. В финансовом плане предприятию важно учитывать состояние рынка и свою зависимость от получения кредитов.

Процесс финансового планирования осуществляется по следующим этапам (рис. 10.1):

1. Определение финансовых целей и задач предприятия.
2. Анализ текущего финансового положения.
3. Определение потребности предприятия в финансовых ресурсах.
4. Прогнозирование структуры источников финансирования.
5. Оценка рисков и возможностей.
6. Разработка финансовой стратегии.

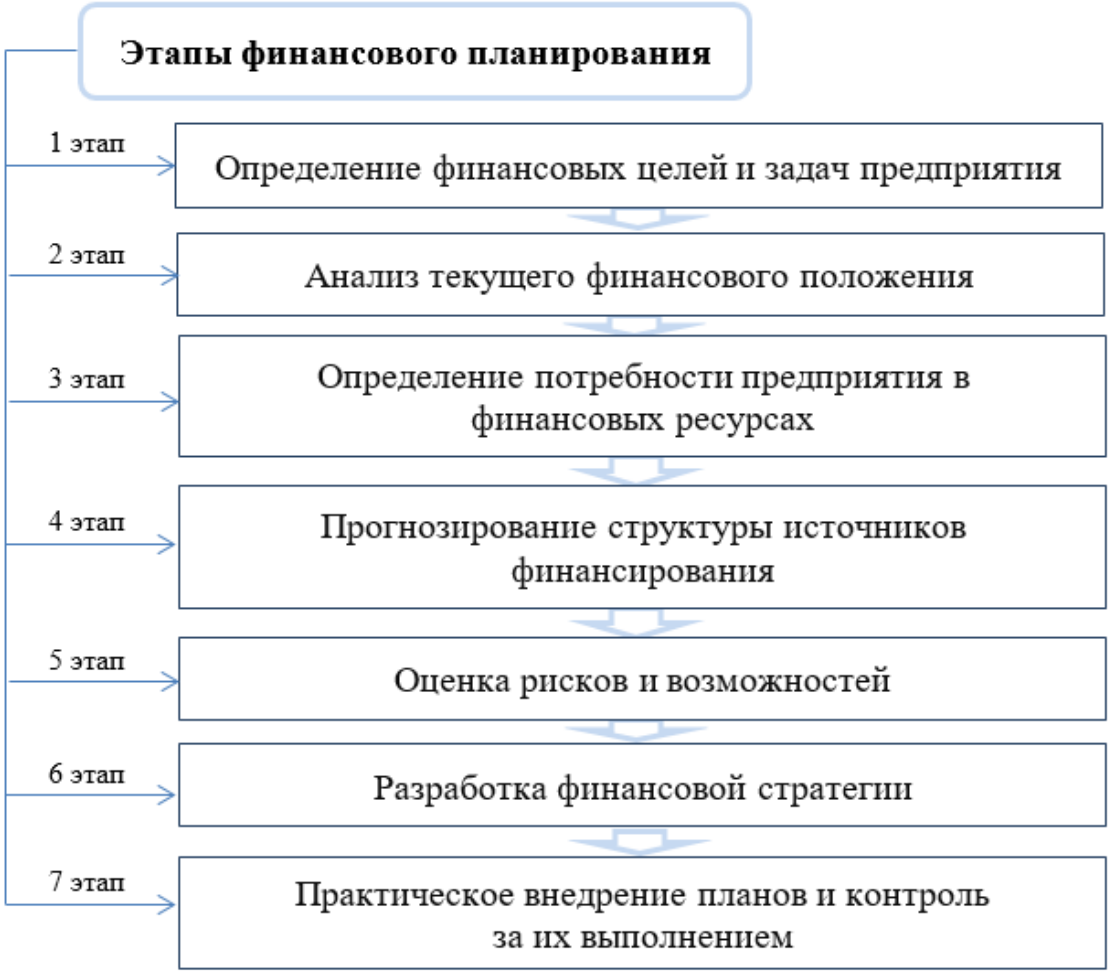

Рис. 10.1. Этапы финансового планирования на предприятии

Определение финансовых целей является *первым этапом* финансового планирования. Цели могут быть разнообразными – увеличение общей доходности, повышение рентабельности отдельных проектов, снижение финансовых затрат, улучшение финансовой стабильности компании и т.д. Каждая цель должна быть четкой, измеримой и достижимой в рамках организации.

После определения финансовых целей необходимо перейти к установлению задач, которые позволят их достичь. Задачи должны быть конкретными, описывать шаги и мероприятия, которые необходимо предпринять для достижения поставленных целей. Они должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными и своевременными (критерии SMART).

Определение финансовых целей и задач организации требует анализа текущей финансовой ситуации (*второй этап*), а также учета внешних факторов, влияющих на финансовую деятельность предприятия.

Проводя анализ текущего финансового положения, можно выявить слабые и сильные стороны в финансовой деятельности. Это поможет определить тенденции, проблемы и возможности для дальнейшего развития

и улучшения финансового состояния. На основе результатов анализа можно разработать стратегии и цели, которые позволят достичь финансовой стабильности и роста.

Помимо этого, анализ текущего финансового положения помогает спланировать и оптимизировать использование финансовых ресурсов. Это позволяет выявить потенциальные источники сбережений, улучшить эффективность расходов и принять обоснованные финансовые решения. Это позволяет разработать реалистичные и адаптивные финансовые стратегии, которые способствуют достижению поставленных целей в условиях меняющейся экономической обстановки.

Определение потребности предприятия в финансовых ресурсах является *третьим этапом* финансового планирования. Этот процесс предназначен для оценки объема и структуры финансовых средств, необходимых для достижения поставленных целей и обеспечения устойчивого функционирования предприятия.

Основой для определения потребности в финансовых ресурсах выступает анализ финансовой отчетности предприятия, позволяющий оценить текущую финансовую ситуацию и выявить потребности. Кроме того, целесообразно проводить анализ бизнес-планов, обзор рынка, консультации со специалистами и экспертами в области финансового планирования.

В процессе определения потребности также проводятся прогнозы и сценарный анализ, чтобы определить возможные изменения в финансовых потоках.

Четвертый этап финансового планирования – прогнозирование структуры источников финансирования позволяет оценить будущие источники поступления средств и их соотношение. Этот процесс осуществляется с целью определения оптимальной структуры финансирования, которая гарантирует эффективное использование ресурсов и обеспечивает финансовую устойчивость предприятия.

В рамках этого этапа рассматриваются различные источники финансирования, такие как собственные средства, заемные средства, инвестиции, государственные субсидии и дотации, а также прибыль от деятельности предприятия.

Определение структуры источников финансирования помогает руководству принять обоснованные решения о планировании и управлении доступными финансовыми ресурсами организации. Правильно спрогнозированная структура источников финансирования позволяет более эффективно распределить финансовые средства между различными проектами и задачами, а также минимизировать риски и обеспечить стабильность финансового положения предприятия.

Оценка рисков и возможностей (*пятый этап*) является неотъемлемой частью финансового планирования, она необходима для определения

потенциальных угроз и перспектив, связанных с финансовыми решениями и действиями. Оценка рисков позволяет выявить возможные неблагоприятные сценарии, которые могут повлиять на достижение финансовых целей и разработать стратегии по их минимизации или управлению. В то же время, оценка возможностей позволяет выявить перспективы для роста и развития, а также принять меры для максимизации получения выгоды от этих возможностей.

Шестой этап – разработка финансовой стратегии – неотъемлемый этап в процессе финансового планирования, направленный на определение оптимальных решений и направлений финансового развития предприятия.

Финансовая стратегия представляет собой систему целей, задач и методов, которые позволяют эффективно управлять финансовыми ресурсами и обеспечивать достижение стратегических целей компании. Она разрабатывается с учетом внутренних и внешних факторов, таких как структура и характер деятельности предприятия, конъюнктура рынка, финансовые возможности и др.

Завершается процесс финансового планирования практическим внедрением планов и контролем за их выполнением (*седьмой этап*). Практическое внедрение планов – это процесс, включающий в себя превращение абстрактных финансовых планов в реальные действия. Оно требует активного участия всех уровней руководства и сотрудников предприятия. Однако только лишь внедрение планов недостаточно для успешного финансового планирования. Необходимо также иметь систему контроля за выполнением задач, установленных в плане. Контроль позволяет оценивать результаты финансовой деятельности и сравнивать их с поставленными целями. Это помогает идентифицировать возможные отклонения и оперативно реагировать на изменения в экономической среде, предотвращать возможные финансовые потери и максимизировать финансовый результат.

Результатами финансового планирования должны стать:

- определение источников и объемов собственных финансовых ресурсов, включая прибыль предприятия, амортизацию, устойчивые пассивы и пр.;
- изучение целесообразности и возможности привлечения внешних финансовых ресурсов через выпуск ценных бумаг, получение кредитов и займов, долевое участие и другие методы;
- выбор оптимальных форм образования и использования денежных средств, включая фондовую и нефондовую сферы, а также установление условий финансовых взаимоотношений с партнерами, сотрудниками, вышестоящей организацией, государством и другими сторонами;
- установление оптимальных пропорций распределения финансовых ресурсов между накоплением и потреблением;
- определение целесообразности и экономической эффективности

инвестиций;

- определение стратегических целей предприятия, которые находят свое отражение в финансово-экономических показателях, таких как объем реализации, себестоимость, прибыль, инвестиции, денежные потоки и др.;
- создание финансовых планов и отчетов об их исполнении.

10.2 Виды финансовых планов

Финансовое планирование предприятий осуществляется путем составления различных финансовых планов, в зависимости от задач и объектов планирования. Каждый менеджер, независимо от своих функциональных интересов, должен быть ознакомлен с механикой и смыслом выполнения и контроля финансовых планов, по меньшей мере, в отношении своей деятельности.

Финансовый план хозяйствующего субъекта является ключевым документом, который отражает движение денежных средств, фиксирует баланс доходов и расходов предприятия на определенный период. Он включает в себя все платежи в бюджет и позволяет предприятию заранее знать о финансовых результатах своей деятельности, а также организовать эффективное управление финансовыми ресурсами в соответствии с избранной стратегией.

Основная цель составления финансового плана заключается в согласовании запланированных расходов на производственное и финансовое развитие с финансовыми возможностями предприятия. Система финансового планирования представляет собой комплекс взаимосвязанных целей, принципов, методов и видов планирования.

Финансовое планирование на предприятии включает три основных вида финансовых планов (рис. 10.2):

- перспективные (стратегические);
- текущие;
- оперативные

Каждая из этих подсистем имеет свои уникальные методические подходы, инструменты, показатели и временные горизонты реализации. Важно отметить, что все они взаимосвязаны и осуществляются в определенной последовательности. Различные виды финансовых планов позволяют своевременно осуществлять контроль и проводить наблюдение за финансовой деятельностью предприятия.

Рассмотрим каждый из видов финансовых планов отдельно.

Перспективный финансовый план описывает основные финансовые показатели, инвестиционную деятельность и возможности реинвестирования и накопления средств. Он также представляет возможность для масштабирования бизнеса и определяет объем и структуру необходимых финансовых ресурсов для успешного развития предприятия.

Важными разделами перспективного финансового плана являются инвестиционная и дивидендная политика, учетная политика компании, финансовый прогноз и другие аспекты. Формой перспективного финансового плана является финансовая часть бизнес-плана.

Рис. 10.2. Виды финансовых планов предприятия

Таблица 10.1 – Характеристика основных подсистем финансового планирования

Система финансового планирования	Основной методический подход к осуществлению планирования	Фома реализации результатов финансового планирования	Временной горизонт планирования
1. Перспективное (стратегическое) финансовое планирование	Прогнозирование	Разработка программы и долгосрочного финансового плана по основным направлениям финансовой деятельности предприятия	до 3-х и болеелет
2. Текущее финансовое планирование	Технико-экономическое обоснование	Разработка текущего финансового плана по отдельнымнаправлениям и аспектам финансовой деятельности предприятия	1 год
3. Оперативное финансовое планирование	Бюджетирование	Разработка и доведение до исполнителей бюджетов, финансовых показателей платежных календарей и других плановых финансовых заданий по основным направлениям	месяц, квартал, декада

Российские компании обычно разрабатывают перспективные финансовые планы на три-пять лет с постоянными корректировками в более краткие временные промежутки, в то время как крупные зарубежные корпорации используют пятилетние планы, а в Японии популярны трёхлетние планы. Перспективный финансовый план является наиболее долгосрочным и определяет главное направление развития предприятия или организации в будущем. При разработке и внедрении перспективного финансового плана определяются основные цели финансовой политики предприятия, а также способы их достижения.

Успешная деятельность предприятия или организации как на долгосрочной, так и на краткосрочной перспективе во многом зависит от качественного перспективного финансового плана.

Результатами перспективного финансового планирования являются прогнозные отчёты о финансовых результатах, бухгалтерский баланс и отчёт о движении денежных средств. Стоит отметить, что все эти финансовые документы разрабатываются на основе рассчитанных прогнозов финансового состояния предприятия.

Текущий финансовый план разрабатывается, основываясь на перспективном плане предприятия. Его основная цель – обеспечение текущего финансирования деятельности предприятия и эффективное использование временно свободных денежных средств. Задачами текущего финансового планирования являются:

- достижение сбалансированности доходов и расходов;
- согласование каждого финансового вложения с соответствующим источником финансирования;
- определение эффективности источников финансирования;
- проведение финансовой оценки ключевых направлений предприятия;
- получение целевого уровня прибыли при допустимом риске;
- выявление безрисковых способов получения дохода;
- установление взаимоотношений с бюджетом, банками, дебиторами и кредиторами;
- обеспечение текущей платежеспособности и финансовой устойчивости.

По своей сути, текущий финансовый план представляет собой баланс доходов и расходов предприятия, то есть фактически, представляет собой бюджет предприятия, который разрабатывается на год, полугодие, квартал или месяц. Этот план необходим для согласования производственных и финансовых показателей деятельности предприятия.

Как правило, текущий финансовый план состоит из трех разделов, которые отражают:

поступления и доходы;

расходы и отчисления;

взаиморасчеты с бюджетом.

Текущий финансовый план имеет несколько форм: план движения денежных средств, план отчета о прибылях и убытках, а также план бухгалтерского баланса.

Ежегодно предприятию необходимо разработать финансовый план для запланированного объема продаж, обеспечивая финансовую устойчивость, ликвидность и прибыльность. Поэтому текущие финансовые планы играют важную роль в эффективном функционировании предприятия.

В современных условиях предприятия, как правило, включают текущее финансовое планирование в общую систему бюджетирования, что представляет собой формирование бюджета предприятия, его использование и контроль выполнения.

С целью успешного функционирования предприятиям необходимо разрабатывать **оперативный финансовый план**, который обеспечивает контроль текущей финансовой деятельности предприятия. В современных условиях, где условия расчетов и кредитования предприятий постоянно меняются, штрафы за несвоевременные платежи увеличиваются, возросла необходимость разработки оперативного плана. Руководителю предприятия требуется уделять особое внимание сбалансированности поступлений и платежей в ежедневном режиме, а также своевременно привлекать дополнительные средства. Важно наладить рациональное использование собственных и заемных ресурсов для получения наибольшей выгоды.

В процессе оперативного финансового планирования детализируется сформированный бюджет предприятия по конкретным хозяйственным подразделениям на заданный промежуток времени для оперативного выполнения; осуществляется контроль за выполнением бюджетных заданий предприятия, включающий контроль за плановыми и фактическими показателями, выявление отклонений и прогнозирование дальнейшей деятельности; уделяется внимание управлению активами предприятия с целью поддержания и повышения его ликвидности.

Результатом процесса оперативного финансового планирования является составление платежного календаря на предстоящий период. Платежный календарь – финансовый документ, содержащий информацию о поступлениях и расходах денежных средств на прогнозируемый период. Его использование позволяет контролировать платежеспособность и ликвидность предприятия.

Процесс формирования платежного календаря включает следующие этапы:

- составление списка планируемых доходов и расходов, связанных с операционной деятельностью;

- создание списка планируемых доходов и расходов, связанных с инвестиционной деятельностью;

- подготовка списка планируемых доходов и расходов, связанных с финансовой деятельностью;
- расчет изменений денежных средств на временном промежутке;
- расчет итоговых изменений денежных средств.

В основном оперативное финансовое планирование осуществляется на период нескольких месяцев. Оперативные финансовые планы основаны на составлении платежного, налогового и кассового планов. Исходными данными для формирования платежного календаря является финансовая документация, включающая договоры с поставщиками и покупателями, счета-фактуры, платежные квитанции, графики выплат заработной платы и другие финансовые документы.

Для эффективного управления денежными средствами необходимо распределить платежи по степени их важности.

К основным платежам относятся: выплата заработной платы сотрудникам, погашение налоговых и долговых обязательств, погашение долгов поставщикам и прочие неотложные платежи.

В случае нехватки собственных средств для погашения основных обязательств предприятия рекомендуется использовать краткосрочные кредиты.

Оперативное финансовое планирование обеспечивает более качественный контроль над исполнением бюджета предприятия. Следует отметить, что оперативный финансовый план является дополнением к текущему финансовому плану предприятия.

Каждый из планов необходим для осуществления определенной финансовой политики предприятия в конкретный период времени. Составление точных финансовых планов помогает решить текущие проблемы предприятия или предотвратить их возникновение в будущем. Эффективное управление предприятием возможно только при тщательной разработке всех видов финансовых планов и квалифицированном планировании будущей деятельности предприятия.

10.3 Методы финансового планирования

Качество финансовых планов зависит от методов планирования, используемых при их создании. Существует несколько методов финансового планирования, которые можно разделить на следующие группы:

1. Экономический метод широко используется и помогает выявить закономерности в тенденциях различных показателей, а также внутренние резервы предприятия. Он используется для оценки платежеспособности, эффективности и доходности деятельности предприятия, а также для принятия обоснованных финансовых решений. Благодаря сравнению отчетных и плановых данных, экономический анализ позволяет выявить

отклонения, проанализировать их, и принять меры для их устранения. Этот метод требует обработки большого объема данных, что обычно выполняется с помощью специальных программ для комплексной оценки финансового состояния предприятия.

2. Нормативный метод финансового планирования основан на использовании при планировании определенных норм и технико-экономических стандартов, включая федеральные, региональные и местные нормативы (ставки налогов, ставки тарифных взносов и сборов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах и др.), для оценки потребностей предприятия в финансовых ресурсах и их источниках.

Нормативный метод финансового планирования рассматривается с точки зрения внешней и внутренней среды. Внешние нормы устанавливаются для предприятий согласно законодательству, отраслевым требованиям и даже требованиям кредиторов. Внутренние нормы разрабатываются предприятием для обеспечения производства и управления ресурсами, включая потребности по сырью, материалам и законченной продукции. Нормирование также применяется для управления расходами предприятия и распределения прибыли в соответствии с определенными фондами согласно установленным нормативам.

Нормативный метод финансового планирования является одним из наиболее используемых. На практике данный метод также широко используется для расчета финансовых прогнозов по таким показателям, как амортизационные отчисления, налоговые платежи, кредитные платежи и другие.

3. Расчетно-аналитический метод является одним из наиболее простых подходов к финансовому планированию. Он заключается в использовании анализа финансовых показателей за определенный период как базы для определения плановых значений этих показателей с учетом их отклонений.

Этот метод часто применяется как альтернатива нормативному методу из-за того, что связь между показателями за разные периоды времени может быть установлена не прямым способом, а через анализ динамики и взаимосвязей между ними. Важность и обоснованность показателей, полученных с использованием этого метода, зависит от обоснованности выбора индекса изменения показателей. Для подтверждения логичности выбранного индекса часто привлекают мнения специалистов и экспертов.

4. Балансовый метод финансового планирования является одним из основных в управлении финансами. Его применение предполагает согласование финансовых показателей на основе баланса между имеющимися ресурсами и реальными потребностями предприятия. Применяя балансовый метод, предприятие стремится выстроить связь

между существующими финансовыми возможностями и непосредственными потребностями.

При этом балансовое уравнение может иметь следующий вид:

$$Он + П = Р + Ок,$$

где Он – остаток средств фонда денежных средств на начало планового периода, тыс. руб.;

П – поступление средств в фонд, тыс. руб.;

Р – расходы средств фонда, тыс. руб.;

Ок – остаток средств фонда на конец планового периода, тыс. руб.

Использование этого метода для определения будущей потребности в финансовых средствах предполагает прогноз потоков денежных средств и расходов по различным статьям баланса на будущую дату. Предприятие составляет баланс, который отражает планируемые расходы и источники финансирования.

Балансовый метод также применяется при планировании поступления и использования денежных средств. Этот метод традиционно используется при распределении прибыли, создании резервов, а также планировании финансовых операций. Кроме того эффективен балансовый метод в бизнес-планировании для составления прогнозного баланса, планирования поступлений и выплат, доходов и расходов, а также разработки платежного календаря.

5. Метод сценариев (метод оптимизации плановых решений, метод многовариантности) становится все более актуальным и широко применяется особенно в условиях наличия ряда альтернатив. Важность использования ситуационного подхода в планировании подразумевает создание нескольких возможных вариантов плановых решений. Выбор из этих вариантов происходит на основе различных критериев, что называется процессом оптимизации.

Метод заключается в выборе контрольного показателя, расчете его наиболее вероятного значения (наиболее вероятного сценария) и оценке отклонений от среднего значения (разработка пессимистического и оптимистического сценариев). В качестве контрольного показателя могут быть выбраны: средневзвешенная стоимость капитала (WACC), чистая приведенная стоимость (NPV), рентабельность собственного капитала (ROE), рентабельность активов (ROA) и т.д. После анализа отклонений рассчитывается показатель чувствительности (определяется эластичность изменения показателя).

6. Метод экономико-математического моделирования основан на создании моделей, отражающих связь между финансовыми показателями и основными факторами, влияющими на них. В настоящее время этот метод широко применяется для определения финансовых перспектив и

оказывается особенно эффективным при изменении факторов, влияющих на динамику денежных потоков, показатель NPV и другие.

При использовании экономико-математического моделирования важно учитывать, что слишком короткий период исследования (например, месяц или квартал) может не выявить общих закономерностей. С другой стороны, слишком длинный период также нецелесообразен из-за нестабильности экономических закономерностей. В практике рекомендуется использовать годовые финансовые данные за предыдущие 3-5 лет для стратегического планирования и квартальные данные за 1-2 года для текущего планирования.

Экономико-математические методы, такие как корреляционный и регрессионный анализ, оптимизация и другие, часто применяются для выявления зависимостей между факторами, влияющими на эффективность бизнеса. Путем построения многофакторных моделей можно определить, как изменение этих факторов влияет на результативные показатели, характеризующие эффективность предприятия.

Помимо этого, существуют альтернативные модели финансового планирования, такие как модель линейного программирования, эконометрическая модель и система алгебраических уравнений.

Разработка многофакторных моделей обычно требует специализированных программных средств.

7. Основу **экспертных методов** (метод экспертных оценок) составляют структурированные мнения квалифицированных специалистов, которые делятся на методы индивидуальной экспертной оценки, метода интервью, методы комиссии (коллективного обсуждения), включая методы «мозговой атаки», метод Дельфи, и коллективные методы экспертной оценки – экспертизы.

В различных формах эти методы позволяют анализировать значительное количество суждений и разнообразных оценок, высказанных группой экспертов. Ключевыми факторами успешного применения экспертных методов являются подбор и формирование экспертных групп, обеспечение независимости экспертных мнений, а также составление четких и тщательно разработанных опросных анкет. В случаях, когда оценки экспертов различаются значительно, проводятся несколько этапов экспертизы с заменой экспертов и корректировкой опросных анкет для повышения согласованности мнений или выявления причин расхождений.

Метод экспертных оценок относится к субъективным методам прогнозирования.

8. Методы экстраполяции трендов направлены на использование доступных данных о прошлом состоянии и применении обнаруженной в прошлом тенденции с целью прогнозирования его будущего состояния. Этот подход основан на предположении сходства условий производства и спроса в прошлом, настоящем и будущем, поскольку будущие тенденции

формируются на основе прошлого развития. Тем не менее, данный метод применим при достаточно устойчивых процессах, поскольку он не учитывает все разнообразие внешних факторов, влияющих на деятельность хозяйствующих субъектов.

На данный момент не существует ни одного метода финансового планирования и прогнозирования, который бы гарантировал абсолютно точные результаты. Однако, с помощью комбинации различных методов планирования, а также опыта и интуиции руководителей предприятия, возможно разработать надежный финансовый план и достичь финансового успеха предприятия в долгосрочной перспективе.

10.4 Сущность системы бюджетирования на предприятии

Одной из важных составляющих финансового планирования является **бюджетирование,** которое представляет собой процесс разработки и реализации бюджета организации, который позволяет контролировать финансовые ресурсы и соблюдать установленные финансовые показатели. Бюджетирование позволяет управлять расходами и доходами, определять приоритетные направления вложения средств, а также снижать риски финансовых потерь.

Обычно бюджетирование выполняется с использованием традиционного или нулевого метода. *Традиционный метод* предполагает разработку бюджета организации на основе существующего состояния предприятия, в то время как *нулевой метод* обычно применяется при создании нового предприятия, хотя также может использоваться при переформировании существующего.

Построение бюджета может осуществляться двумя способами:

«снизу-вверх» – начинается с установления бюджета продаж и последующего расчета остальных показателей для создания общего бюджета предприятия;

«сверху вниз» – начинается с формулировки целей и задач предприятия.

Бюджет не имеет строго стандартизированной формы, которую необходимо строго соблюдать, в отличие от стандартных отчетов о прибылях и убытках или бухгалтерских балансов. Его структура зависит от целей планирования, размера организации, квалификации и опыта разработчиков. Информация, содержащаяся в бюджете, должна быть точной, понятной и значимой для пользователя. Лишнее количество информации затрудняет понимание ее значения и достоверности, а недостаточность информации может привести к недопониманию основных ограничений и взаимосвязей.

Процесс составления бюджета на предприятии называется **бюджетным циклом**, который включает этапы планирования с участием

всех руководителей центров ответственности и деятельности предприятия в целом, определение показателей для оценки деятельности, обсуждение возможных изменений в планах с учетом новой ситуации, а также корректировку планов на основе предложенных изменений.

На практике разработка годового бюджета обычно осуществляется поквартально с разбивкой первого квартала на месяцы. В течение года бюджет может подвергаться корректировкам в зависимости от изменяющихся обстоятельств.

Широко распространены непрерывные и скользящие бюджеты, суть которых заключается в том, чтобы по мере завершения месяца или квартала добавляется следующий детализированный бюджет, что обеспечивает непрерывное планирование в течение года. В общем случае, частота разработки бюджетов определяется объемом планируемых данных и потребностями конкретного предприятия.

Однако, в случае значительных перемен, таких, например, как выпуск нового продукта, внедрение новых технологий или необходимость капиталовложений, бюджеты могут разрабатываться на пятилетний или даже более длительный период.

Существуют различные **виды бюджетов**, которые могут быть разделены следующим образом:

1) Бюджет расходов и доходов; бюджет движения денежных потоков; налоговый бюджет.

Бюджет расходов и доходов представляет собой план, который включает в себя информацию о доходах, полученных за определенный планируемый период, а также о расходах денежных средств, которые организация планирует и потенциальных доходах будущих периодов. Для составления этого бюджета обычно используются данные из различных операционных бюджетов. Все результаты обычно отражаются квартально. Нераспределенная прибыль обычно учитывается, накапливаясь из предыдущих периодов.

Цель *бюджета движения денежных потоков* заключается в отслеживании движения денежных средств, которые находятся в распоряжении предприятия. В зависимости от масштаба экономического процесса денежные потоки могут быть разделены на потоки по всему предприятию, по конкретным экономическим процессам и по отдельным подразделениям внутри предприятия. Существует разделение на положительный и отрицательный денежный поток в зависимости от направления потоков, а также в зависимости от вида хозяйственной деятельности, таких как инвестиционная, текущая и финансовая деятельность.

Некоторые предприятия составляют *налоговые бюджеты*, которые содержат информацию об обязательствах предприятия по налогам и сроках их погашения с учетом соглашений. Погашение налоговых обязательств

включает выплаты в государственные и внебюджетные фонды, а также другие организации. Стоит отметить, что налоговый бюджет обычно формируется для всего предприятия в целом.

2) Гибкий и статический бюджеты.

Гибкий бюджет предусматривает несколько вариантов объема реализации и возможность корректировки доходов и расходов в зависимости от изменений объемов реализации.

Статический бюджет представляет собой четкий план, в котором доходы и расходы планируются, исходя из определенного объема реализации. Он ориентирован на конкретный уровень деловой активности и не подлежит корректировкам в процессе исполнения.

3) Генеральный и частный бюджеты.

Генеральный бюджет охватывает всю деятельность предприятия и объединяет в себе все *частные* бюджеты, представляющие планы различных подразделений предприятия. Генеральный бюджет состоит из двух частей: операционного бюджета, который разрабатывает бюджет прибылей и убытков, и финансового бюджета, который формирует прогнозный баланс предприятия.

4) Основной и вспомогательный бюджет.

Вспомогательные бюджеты, такие как налоговые, бюджеты проектов, программ, краткосрочные бюджеты и другие, используются для увязки показателей и более точного составления *основных* бюджетов. Состав вспомогательных бюджетов определяется руководителями предприятия в зависимости от поставленных задач и специфики деятельности.

5) По периоду составления:

- *оперативный* бюджет, направленный на достижение текущих целей предприятия;

- *текущий* бюджет, который является краткосрочным и используется для планирования текущих задач предприятия;

- *перспективный* бюджет, который охватывает долгосрочное развитие предприятия и его структуры.

6) По непрерывности планирования:

- *самостоятельный* бюджет – изолированный, независимый от других бюджетов.

- *непрерывный* (скользящий) бюджет, в который по мере завершения отчетного периода добавляются новые данные.

7) По степени содержания информации:

- *укрупненный* бюджет, где основные статьи показываются обобщенно.

- *детализированный* бюджет - все статьи расписываются подробно по всем составляющим.

8) По сферам деятельности предприятия:

- бюджет *операционной деятельности* – детализирует показатели

доходов и расходов, связанных с операционной деятельностью, на определенный период.

- бюджет *инвестиционной деятельности* – раскрывает показатели плановых доходов и расходов, связанные с инвестиционной деятельностью.

- бюджет *финансовой деятельности* – детализирует показатели поступления и расходования денежных средств.

9) По видам затрат:

- бюджет *текущих затрат* состоит из двух разделов: текущих расходов и доходов от текущей деятельности;

- бюджет *капитальных затрат* разрабатывается с учетом нового строительства, реконструкции объектов, приобретения оборудования и других капитальных вложений.

10) По номенклатуре затрат:

- *функциональный* бюджет разрабатывается по каждой статье затрат отдельно;

- *комплексный* бюджет разрабатывается для широкого спектра затрат.

Основным пунктом бюджетирования является выявление центров ответственности, по каждому из которых формируются соответствующие бюджеты.

Центры ответственности – это подразделения предприятия, которые несут ответственность за выполнение определенных функций и достижение поставленных целей. Каждый центр ответственности имеет свой бюджет, который включает в себя расходы, связанные с его деятельностью.

Выявление центров ответственности позволяет более точно распределить затраты и определить места, где необходимы корректировки и эффективные изменения. Например, путем выделения центров ответственности по функциональным областям – производству, маркетингу, финансам и т.д., можно проанализировать доходы и расходы в каждой области и определить наиболее прибыльные и убыточные сегменты бизнеса.

Распределение затрат по центрам ответственности позволяет более эффективно контролировать расходы и улучшать финансовые показатели предприятия. Например, центр ответственности, ответственный за закупки и снабжение, может оптимизировать расходы на материалы и сырье, получая лучшие условия поставок от поставщиков. В свою очередь, центр ответственности, отвечающий за производство, может рационализировать рабочий процесс и снизить затраты на трудовые ресурсы.

Таким образом, выявление центров ответственности и распределение по ним затрат играют важную роль в бюджетировании на предприятии. Они позволяют более точно планировать и контролировать расходы, улучшать финансовые показатели и обеспечивать эффективное управление всеми функциональными областями предприятия.

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Раскройте сущность, цель и задачи финансового планирования.
2. Опишите принципы финансового планирования.
3. По каким этапам осуществляется процесс финансового планирования? Охарактеризуйте их.
4. Дайте характеристику сущности финансового плана и основной цели его составления.
5. Назовите и охарактеризуйте основные подсистемы финансового планирования.
6. Какие этапы включает процесс формирования платежного календаря?
7. В чем содержание и закономерности экономического метода финансового планирования?
8. На чем основан нормативный метод финансового планирования?
9. Раскройте содержание расчетно-аналитического метода финансового планирования.
10. Обозначьте роль балансового метода финансового планирования является в управлении финансами предприятия.
11. Каково содержание и актуальность метода сценариев?
12. Определите содержание метода экономико-математического моделирования.
13. Что составляет основу экспертного метода и метода экстраполяции трендов?
14. Дайте характеристику сущности и задачам бюджетирования на предприятии.
15. Раскройте содержание бюджетного цикла на предприятии.
16. Назовите и охарактеризуйте виды бюджетов.

ТЕМА 11. БАНКРОТСТВО И ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

11.1 Финансовая несостоятельность (банкротство): понятие и признаки.

11.2 Модели диагностики банкротства предприятий.

11.3 Механизм финансового оздоровления предприятия.

11.1 Финансовая несостоятельность (банкротство): понятие и признаки

Одними из важных понятий в проблематике предупреждения банкротства и финансового оздоровления организаций является «неплатежеспособность», а также связанные с ней понятия «признаков банкротства» и «несостоятельности» организаций. Мы начинаем наше рассмотрение именно с этих вопросов потому, что очевидно все мероприятия по финансовому оздоровлению как в досудебном, так и в судебном порядке проводятся ради того, чтобы избежать проблем банкротства и связанной с этим угрозы имущественным интересам организации и ее собственников.

Признаки банкротства и условия возбуждения дела о банкротстве. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ (далее – Закон о банкротстве) юридическое лицо считается не способным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и/или обязанности не исполнены в течение 3-х месяцев с даты, когда они должны быть исполнены (см. ст.3 п.2). Для стратегических предприятий и организаций, для организаций - субъектов естественных монополий признаком

Сегодня нет единого подхода к определению понятий «несостоятельность» и «банкротство» среди ученых и практиков, но многие авторы настаивают на фундаментальном различии между данными терминами, так как термин «несостоятельность» предполагает значение, которое превышает банкротство, и предшествует ему. Кроме того, использование разных терминов для обозначения смысла действующего законодательства того же правового явления порождает определенные противоречия и недоразумения в толковании закона.

Термин «банкротство» имеет более узкое, строго специальное значение в зарубежном законодательстве, что означает частный случай несостоятельности, когда неплатежеспособный должник совершает действия, наносящие ущерб кредиторам. Банкротство является уголовно-правовой стороной несостоятельности, а нормы банкротства сосредоточены

главным образом в уголовном законодательстве.

Основы современного института банкротства были заложены в начале 1990-х годов Законом Российской Федерации № 3929-1 от 19 ноября 1992 года «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». Далее основные положения правового регулирования несостоятельности (банкротства) индивидуальных предпринимателей и юридических лиц были закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации. Позднее был принят)». Этот закон был более совершенным, но практика его применения выявила ряд недостатков, некоторые из его положений были признаны Конституционным Судом Российской Федерации не в соответствии с Конституцией Российской Федерации. Необходим более сложный механизм регулирования для этого института. В результате был принят Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Согласно Федеральному закону, несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника своевременно и в полном объеме осуществлять удовлетворение денежных обязательств кредиторов согласно их требований и (или) выполнять оплату обязательных платежей.

Финансовая несостоятельность формируется из-за превышения обязательств над ликвидными активами, то есть быстро реализуемых активов, это связано с неудовлетворительной структурой баланса.

Антикризисное управление определяется экономистами-теоретиками и практиками в качестве деятельности, которая необходима для преодоления состояния, угрожающего функционированию компании, в которой выживание становится главной проблемой.

В то же время, по мнению некоторых ученых, происходит перенос внимания на краткосрочные проблемы, одновременно связанные с реализацией жестких и быстрых решающих мероприятий. Другие авторы определяют антикризисный менеджмент как создание инструментов, которые позволяют сообщать о предстоящем переломном пункте существования и развивать новый курс развития. Цель антикризисного управления компанией - это создать и первостепенно реализовать меры, направленные на то, чтобы нейтрализовать наиболее рискованные пути, которые приводят к кризису на предприятии.

Компании, требующие стремительного роста активности, требуют повышенного внимания. Они имеют все шансы оказаться банкротами из-за неправильных расчетов эффективности, дисбаланса долгов.

На этапе финансовой неустойчивости руководство зачастую прибегает к косметическим мерам: не прекращает выплачивать высокие дивиденды, увеличивать заемный капитал, продавая при этом долю активов, чтобы устранить подозрения инвесторов. При ухудшении финансовой ситуации руководство зачастую становится склонным к противозаконным

действиям.

На третьей стадии компания не может своевременно выплачивать долги, а банкротство становится юридически очевидным. Банкротство проявляется как дисбаланс в движении денежных средств. Предприятие может стать банкротом в условиях отраслевого роста, а также в условиях замедления и спада в отрасли. В условиях резкого роста конкуренция возрастает, и во время спада темпы роста снижаются.

Во всех случаях причиной банкротства является неправильная оценка руководителями предприятия ожидаемых темпов роста их предприятия, при которых есть источники дополнительного, как правило, кредитного финансирования заранее. В абсолютно всех случаях причиной банкротства считается неверная оценка руководителями компании прогнозируемых темпов роста, при которых имеются источники дополнительного, кредитного финансирования заранее.

Факторы, влияющие на кризисное состояние предприятий, представлены на рис. 11.1.

Факторы, влияющие на кризисное состояние предприятий

Внешние факторы (не зависят от деятельности предприятия)	***Внутренние факторы*** (зависят от деятельности предприятия)
- *общегосударственные социально-экономические факторы*: рост инфляции, нестабильность налоговой системы, нестабильность финансового законодательства, рост безработицы; - *рыночные факторы*: снижение ёмкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке, нестабильность валютного рынка; - *прочие факторы*: политическая нестабильность, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной ситуации	- *управленческие факторы*: высокий уровень коммерческого риска, незнание рыночной конъюнктуры, неэффективный финансовый менеджмент, отсутствие гибкости в управлении; - *производственные факторы*: устаревшие и изношенные основные фронды, низкая производительность труда, высокие энергозатраты; - *прочие факторы*: низкая конкурентоспособность продукции, ограниченный круг поставщиков и потребителей

Рис. 11.1. Факторы, влияющие на кризисное состояние предприятий

Отметим, что к внешним факторам относятся:

-экономические: кризисное состояние экономики страны, общее снижение производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение рыночных условий, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин неплатежеспособности хозяйствующих субъектов может быть некорректная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может быть ошеломляющим для компании;

- демографические: численность, состав населения, уровень

благосостояния людей, культурная структура общества, определяющие размер и структуру потребностей, спрос населения на различные виды товаров и услуг.

К внутренним факторам относятся следующие:

- формирование избыточных остатков незавершенного производства, запасов, готовой продукции, замедление оборота капитала и его дефицит. Это вынуждает компанию пойти на долги и способно стать причиной банкротства;

-отсутствие продаж из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности для изучения рынков сбыта продукции, создания портфеля заказов, повышения качества и конкурентоспособности продукции и разработки ценовой политики;

- привлечение заёмных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведёт к повышению финансовых расходов, уменьшению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

В результате чего, компания попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергаться риску банкротства.

Хотя банкротство предприятия – юридический факт (исключительно арбитражным судом может быть признан факт банкротства предприятия), в основном основан на финансовых причинах. Основные из этих причин:

- серьезное нарушение финансовой устойчивости предприятия, препятствующее нормальному осуществлению его хозяйственной деятельности;

- существенная несбалансированность объемов денежных потоков в рамках сравнительно длительного периода;

- долгосрочная неплатежеспособность предприятия, обусловленная низкой ликвидностью активов. Наступление подобного катастрофического риска характеризуется значительным превышением срочных финансовых обязательств компании над суммой остатка ее денежных средств и активов в высоколиквидной форме, которая является хронической.

Характер рассмотренных причин указывает на то, что финансовая несостоятельность предприятия, определяющая юридический факт его банкротства, как правило, является результатом неэффективного финансового менеджмента.

Банкротство - признанная Арбитражным судом неспособность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить признанные судом требования кредиторов не иначе как путем применения ликвидационной процедуры.

Как отмечают западные специалисты, в классической рыночной экономике внешние факторы обусловливают У3, а внутренние - 2/3 всех банкротств. В настоящее время характерна противоположная тенденция, что можно объяснить политической и экономической нестабильностью,

нарушением регулирования финансового механизма, инфляционными процессами и др.

Инициаторами возбуждения дела о банкротстве, могут быть кредиторы предприятия должника предприятие должник, которые подают на рассмотрение в Арбитражный суд заявление о возбуждении дела о банкротстве.

Суд принимает решение о возбуждении или невозбуждении дела о банкротстве. При возбуждении дела суд составляет список кредиторов в случае принятия решения о банкротстве или санаторов - в случае принятия решения о санации. Существуют три альтернативных направления развития дела о банкротстве:

1. Признание предприятия банкротом, после чего следует ликвидация предприятия и удовлетворения претензий кредиторов в результате продажи имущества.

2. Мировое соглашение. Под мировым соглашением понимают договоренность между должником и кредиторами относительно отсрочки или рассрочки, а также прощение (списание) кредиторами долгов должника, которое оформляется соглашением сторон. Мировое соглашение может быть заключено на любой стадии производства по делу о банкротстве.

3. Санация, после чего следует принятие плана санации, удовлетворения претензий кредиторов наступает за счет финансово-хозяйственной деятельности предприятия-должника.

Для инициирования процедуры признания банкротом кредитору достаточно направить в Хозяйственный суд заявление, приложив к нему необходимые доказательства. При открытии дела о банкротстве Хозяйственный суд накладывает арест на все или часть имущества и денежных средств должника. Кредиторы имеют право предложить суду кандидатуру распорядителя имуществом предприятия-должника.

Распоряжение имуществом должника - система мероприятий по надзору и контролю за управлением и распоряжением имуществом должника с целью обеспечения сохранения и эффективного использования имущественных активов должника и проведения анализа его финансового состояния.

Кандидатура распорядителя должен соответствовать следующим требованиям:

1) лицо должно иметь высшее экономическое или юридическое образование;

2) заниматься предпринимательской деятельностью;

3) иметь лицензию арбитражного управляющего;

4) не быть заинтересованной стороной.

Первое заседание суда является подготовительным, на нем назначают распорядителя имущества; второе заседание суда (предварительное заседание) - суд рассматривает реестр требований кредиторов и определяет

размер признанных судом требований кредиторов; назначает дату проведения собрания кредиторов.

Собрание кредиторов обращаются в суд с ходатайством о вынесении решения об открытии процедуры санации, либо подписания мирового соглашения, либо признания предприятия банкротом и открытия ликвидационной процедуры.

11.2 Модели диагностики банкротства предприятий

Для диагностики неплатежеспособности хозяйствующих субъектов часто используется ограниченное число наиболее важных ключевых показателей. Методика многих банков основана на проведении экспресс-анализа коэффициентов ликвидности, соотношении собственных и заемных средств, оборота и рентабельности.

Учитывая разнообразие показателей финансовой устойчивости, разницу в уровне их критических оценок, трудности в оценке кредитоспособности компании, риск ее банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют оценивать финансовую устойчивость с использованием интегральных показателей, для расчета которых можно использовать: скоринговые модели, многомерный рейтинг и мультипликативный дискриминантный анализ.

Разработано огромное количество методов, используемых для прогнозирования банкротства предприятий. Однако не все из них способны решать проблемы диагностики финансовой ситуации и оценки кредитоспособности. В то же время зарубежные модели не всегда могут быть адаптированы к практике отечественной системы бухгалтерского учета, что обуславливает субъективность прогнозируемого решения.

Сегодня наиболее известными многофакторными моделями прогноза несостоятельности и анализа банкротства предприятия являются: модель Альтмана, модель Таффлера, модель Лиса, пятифакторная модель Сайфулина и Кадыкова и четырехфакторная модель Иркутской ГЭА.

Наиболее широкую известность получила модель Альтмана.

Отметим, что чаще остальных для прогноза вероятности банкротства предприятия используются Z-модели, предложенные западным экономистом Эдвардом Альтманом, который предлагает определение индекса кредитоспособности:

$$Z = \alpha + \beta \times Kn + \gamma \times Kф,$$

где α = -0,3877; β = -1,0736; γ = +0,0579; *Кп* – коэффициент покрытия (отношения текущих активов к текущим обязательствам); *Кф* – коэффициент финансовой зависимости, определяемой как отношение заемных средств к общей величине пассивов.

Для организаций, у которых $Z = 0$, вероятность банкротства равна 50%. В том случае, когда $Z < 0$, вероятность банкротства < 50% и снижается по мере уменьшения Z. Если $Z > 0$, вероятность банкротства > 50% и увеличивается при увеличении Z.

Преимущество данной модели заключается в возможности применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии.

Стоит обратить внимание на то, что двухфакторная модель не дает возможность провести комплексную оценку финансового состояния предприятия. По этой причине зарубежные аналитики применяют пятифакторную модель Эдварда Альтмана. В этом случае индекс кредитоспособности сформирован на основе аппарата мультипликативного дискриминантного анализа и позволяет разделить предприятия на возможных банкротов и не банкротов. В западной практике чаще используются многофакторные модели Э. Альтмана. Им была предложена пятифакторная модель прогнозирования для акционерных обществ, чьи акции котируются на рынке:

$$Z = 1{,}2 * K_1 + 1{,}4 \times K_2 + 3{,}3 \times K_3 + 0{,}6 \times K_4 + 1{,}0 \times K_5,$$

где K_1 – удельный вес оборотных активов в общей сумме активов организации; K_2– отношение величины нераспределенной прибыли к активам предприятия;K_3 – рентабельность активов; K_4 – удельный вес уставного капитала в общей сумме активов предприятия; K_5– коэффициент оборачиваемости активов.

Данный показатель не может быть рассчитан для большинства компаний, поскольку информация о рыночной стоимости эмитентов в России отсутствует. По мнению многих ученых, рыночная стоимость акций должна быть заменена суммой уставного и добавочного капитала, поскольку увеличение стоимости активов организации приводит к увеличению его уставного капитала (номинального увеличения, либо дополнительного выпуска акций) или на добавочный капитал (увеличение доли курсовой стоимости в связи с ростом их надежности). Вероятность прогнозирования в этой модели на горизонте одного года– 95%, двух лет – 83%. Недостаток модели: модель можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.

Для организаций, чьи акции не котируются на рынке, рекомендуется модель Альтмана:

$$Z = 0{,}717 \times Коб + 0{,}847 \times Кнп + 3{,}107 \times Кр + 0{,}42 \times Кп + 0{,}995 \times Ком,$$

где *Коб* – доля оборотных средств в активах, т. е. отношение текущих активов к общей сумме активов; *Кнп*– рентабельность активов, исчисленная исходя из нераспределенной прибыли, то есть отношение нераспределенной

прибыли к общей сумме активов; *Кр*– рентабельность активов, исчисленная по балансовой стоимости (то есть отношение прибыли до уплаты % к сумме активов; *Кп*– коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, то есть отношение рыночной стоимости акционерного капитала к краткосрочным обязательствам; *Ком*–отдача всех активов, то есть отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

Константа сравнения –1,23. При этом, в случае если $Z < 1,23$, налицо признак высокой вероятности банкротства; а в случае $Z > 1,23$, это признак его малой вероятности.

Правильность прогнозирования в данной модели в течение одного года составляет 95%, за два года – до 83%, что указывает на достоинство этой модели. Недостаток модели: модель можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке. Аргументами сторонников этих мнений являются:

- несопоставимость факторов, генерирующих угрозу банкротства;
- отличия в учете некоторых показателей;
- влияние инфляции на формирование показателей;
- несогласованность между балансовой и рыночной стоимостью отдельных активов и другие объективные причины.

Z-коэффициент имеет серьезный недостаток – его можно использовать только для крупных компаний, которые котируют свои акции на фондовых биржах, только они могут получить объективную рыночную оценку капитала.

Таблица 11.1 – Уровень угрозы банкротства по модели Альтмана

Значение *Z*	Вероятность банкротства
менее 1,81	очень высокая
от 1,81 до 2,7	высокая
от 2,7 до 2,99	вероятность невелика
более 2,99	вероятность ничтожна, очень низкая

Таффлер Р. предложил четырехфакторную прогнозную модель в 1977 году. Во время её разработки использован такой подход: при использовании компьютерной техники на первом этапе, 80 отношений вычисляются по данным компаний-банкротов и платежеспособных предприятий. После чего, с помощью статистического метода (известен как анализ многомерного дискриминанта) возможно построение модели платежеспособности, определив частные отношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Такой выборочный расчет коэффициентов типичен для определения некоторых ключевых аспектов деятельности корпорации, таких как рентабельность,

соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность.

Объединение данных показателей в модель платежеспособности дает возможность получить точную картину финансового состояния предприятия. Типичная модель анализа предприятий, акции которых котируются на фондовых биржах, имеет форму:

$$Z = C_0+C_1\times X_1+C_2\times X_2+C_3\times X_3+C_4\times X_4 =$$
$$0{,}53 \times X_1 + 0{,}13 \times X_2 + 0{,}18 \times X_3 + 0{,}16 \times X_4,$$

где X_1 – прибыль до уплаты налога, делённая на текущие обязательства (53%); X_2 – отношение текущих активов к общей сумме обязательств (13%); X_3 – текущие обязательства, делённые на общую сумму активов (18%); X_4 – отсутствие интервала кредитования (16%); C_0, ... C_4 – коэффициенты (проценты в скобках указывают на пропорции модели); X_1 – прибыльность; X_2 – состояние оборотного капитала; X_3 – величина финансового риска; X_4 – ликвидность.

Если величина Z больше, чем 0,3, то это говорит, что у фирмы хорошие долгосрочные перспективы.

Если $Z<0{,}2$, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства.

С целью усиления прогнозирующей роли моделей имеется возможность трансформировать Z-коэффициент в PAS-коэффициент – это коэффициент, позволяющий отслеживать активность компании во времени. Исследуя PAS-коэффициент как выше, так и ниже критического уровня, несложно определить моменты упадка и возрождения компании.

Сильной стороной этого подхода является его способность соединять ключевые характеристики отчета о финансовых результатах и баланса в единое представительное соотношение. Таким образом, компания, которая приносит большую прибыль, но слабая с точки зрения баланса, может сравниваться с менее прибыльной, баланс которой сбалансирован. Вычисляя коэффициент PAS, можно быстро оценить финансовый риск, связанный с этой компанией, и, соответственно, изменять условия сделки. По сути, подход основан на принципе, что целое более ценно, чем сумма его составляющих. Отечественные дискриминантные модели прогнозирования банкротств представлены двухфакторной моделью М. А. Федотовой и пятифакторной моделью Сайфулина Р.С., Кадыкова Г.Г., а также моделью Зайцевой О.П..

Модель оценки вероятности банкротств М.А. Федотовой опирается на коэффициент текущей ликвидности (*X1*) и долю заемных средств в валюте баланса (*X2*):

$$Z = -0{,}3877 - 1{,}0736\times X_1 + 0{,}0579\times X_2.$$

При отрицательном значении индекса Z вероятно, что предприятие останется платежеспособным.

Уравнение Сайфулина Р.С., Кадыкова Г.Г. имеет вид:

$$Z = 2\times X_1 + 0{,}1\times X_2 + 0{,}08\times X_3 + 0{,}45\times X_4 + X_5,$$

где X_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами (нормативное значение $X_1 > 0{,}1$);X_2 – коэффициент текущей ликвидности ($X_2 > 2$);X_3 – интенсивность оборота авансируемого капитала, характеризующая объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. средств, вложенных в деятельность предприятия ($X_3 > 2{,}5$);X_4 – коэффициент менеджмента, рассчитываемый как отношение прибыли от реализации к выручке;X_5 – рентабельность собственного капитала ($X_5 > 0{,}2$).

Ученые Иркутской государственной экономической академии (далее – Иркутская ГЭА) усомнились в целесообразности использования двухфакторных и пятифакторных моделей Э. Альтмана в российских условиях. В результате предварительного анализа отчетов 16 работников и 7 ликвидированных торговых предприятий, ученые пришли к выводу, что использование двухфакторных и пятифакторных моделей нецелесообразно из-за низкой степени соответствия этой модели условиям функционирования российских предприятий. Так, ученые Иркутской ГЭА предложили разработанную ими четырехфакторную модель прогнозирования риска банкротства (модель *R*):

$$R = 8{,}38 \times K_1 + K_2 + 0{,}054 \times K_3 + 0{,}63 \times K_4, \qquad (5.7)$$

где K_1 – отношение оборотного капитала к общей стоимости активов предприятия; K_2 – чистая прибыль, делённая на величину собственного капитала; K_3 – отношение выручки к общей стоимости активов; K_4 – отношение чистой прибыли к интегральным затратам.

Вероятность банкротства предприятия согласно значению «модели *R*» определяется согласно таблице 5.2.

Очевидными преимуществами этой модели является тот факт, что порядок ее разработки и основные этапы вычислений достаточно подробно описаны. Авторами (учеными Иркутской ГЭА) обоснована сложность использования двухфакторной и пятифакторной модели Э. Альтмана при прогнозе банкротства российских предприятий из-за несогласованности этих моделей с российскими экономическими условиями. Предложенная и экономически обоснованная четырехфакторная модель для определения риска банкротства отечественного предприятия представляет собой уравнение первого порядка. С применением этой модели можно определить риск банкротства компании на три квартала с точностью до 81%.

Таблица 11.2 – Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением «модели *R*»

Значение Z	Вероятность банкротства. %
меньше 0	максимальная (90-100%)
от 0 до 0,18	высокая (60-80%)
от 0,18 до 0,32	средняя (35-50%)
от 0,32 до 0,42	низкая (15-20%)
больше 0,42	минимальная (до 10%)

Авторы (ученые Иркутской ГЭА) разработали шкалу для количественной оценки риска банкротства коммерческого предприятия, в котором сравниваются рассчитанные значения «модели *R*» с вероятностью банкротства данного предприятия. Преимущество использования на практике, заключается в том, что деятельность позволяет диагностировать риск банкротства предприятия как любой формы собственности, так и любой отрасли с соответствующим изменением шкалы для оценки риска банкротства предприятие на срок до 3 кварталов, что дает время принять соответствующие управленческие решения для предотвращения возможности неплатежеспособности предприятия.

10.3 Механизм финансового оздоровления предприятия

Финансовое оздоровление и финансовое развитие организации являются основой ее благополучия. На современном этапе развития экономики финансовое состояние значительной части российских организаций является неустойчивым. Рассматривая направления финансового оздоровления, необходимо проанализировать эффективность использования механизмов антикризисного управления, с помощью которых можно было бы вывести организации из неустойчивого состояния. Основная роль в системе антикризисного управления отводится широкому использованию внутренних механизмов оздоровления, которые позволяют снять угрозу банкротства, снизить долю используемого предприятием заемного капитала и ускорить темпы экономического роста.

Внутренние механизмы финансового оздоровления – система методов стабилизации финансового состояния предприятия, используемых им при угрозе банкротства, с целью выхода из кризиса без внешней помощи. Этапы финансового оздоровления в условии кризисной ситуации:

–устранение неплатежеспособности. Каков бы ни был масштаб кризисного состояния предприятия, наиболее важной задачей является восстановление способности к осуществлению платежей по неотложным финансовым обязательствам с тем, чтобы предупредить процедуру банкротства;

–восстановление финансовой устойчивости. Неплатежеспособность может быть ликвидирована в короткий срок за счет специальных финансовых операций, однако, она может возникнуть вновь, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия;

– обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовое оздоровление достигается тогда, когда предприятие обеспечило условия длительного финансового равновесия и ускорение темпов экономического развития

– скорректирована антикризисная стратегия или выработана новая, более эффективная. Каждому этапу оздоровления соответствуют определенные внутренние механизмы, которые принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический, носящие «защитный» или «наступательный» характер.

Оперативный механизм, основанный на принципе «отсечения лишнего», представляет собой защитную реакцию предприятия. Тактический механизм финансового оздоровления использует отдельные защитные мероприятия. Это преимущественно наступательная тактика, направленная на перелом неблагоприятных тенденций и выход на рубеж равновесия. Стратегический механизм финансового оздоровления – исключительно наступательная стратегия развития, обеспечивающая оптимизацию и подчиненность целям ускоренного экономического роста предприятия.

1. **Оперативный механизм оздоровления**. Это система мер, направленная, с одной стороны, на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств в краткосрочном периоде, а с другой стороны, на увеличение суммы денежных активов, обеспечивающих погашение этих обязательств. Принцип «отсечения лишнего», лежащий в основе этого механизма, определяет необходимость сокращения размеров как текущих потребностей (вызывающих финансовые обязательства), так и отдельных видов ликвидных активов (с целью их срочной конверсии в денежную форму). Выбор наиболее эффективного направления оперативного механизма финансового оздоровления диктуется характером реальной неплатежеспособности, индикатором которого служит коэффициент чистой текущей платежеспособности:

КЧТП = (ОА – ОАн) / (КФО – КФОво),

где КЧТП – коэффициент чистой текущей платежеспособности предприятия в кризисном состоянии;

ОА – сумма всех оборотных активов предприятия;

ОАн – сумма неликвидных (в краткосрочном периоде) оборотных активов;

КФО – сумма всех краткосрочных (текущих) финансовых обязательств;

КФОво – сумма внутренних краткосрочных (текущих) финансовых обязательств, погашение которых может быть отложено до завершения финансового оздоровления.

Из состава оборотных активов исключается следующая неликвидная (в краткосрочном периоде) их часть:

– безнадежная дебиторская задолженность;

– неликвидные запасы товарно-материальных ценностей;

– расходы будущих периодов.

Из состава оборотных активов исключается следующая часть, которая может быть перенесена на период завершения финансового оздоровления:

– расчеты по начисленным дивидендам и процентам, подлежащим выплате;

– расчеты с дочерними предприятиями (филиалами).

Основным содержанием оперативного механизма финансового оздоровления является обеспечение сбалансированности денежных активов и краткосрочных финансовых обязательств, достижимое различными методами в зависимости от условий реального состояния предприятия. Ускоренная ликвидность оборотных активов, обеспечивающая рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих мероприятий:

– ликвидация портфеля краткосрочных финансовых вложений;

– ускоренная инкассация дебиторской задолженности;

– снижение периода предоставления товарного (коммерческого) кредита;

– увеличение размера ценовой скидки при наличных расчетах за реализуемую продукцию.

– снижение размера страховых запасов товарно-материальных ценностей;

– уценка неликвидных запасов товарно-материальных ценностей до уровня цены спроса с обеспечением их реализации и других.

Ускоренное частичное дезинвестирование внеоборотных активов, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих мероприятий:

– реализация высоколиквидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля;

– проведение возвратного лизинга, в котором ранее приобретенные в собственность основные средства продаются обратно с одновременным оформлением договора их финансового лизинга;

– ускоренная продажа неиспользуемого оборудования по ценам спроса на соответствующем рынке;

– аренда оборудования, ранее намечаемого к приобретению в процессе обновления основных средств и других.

Ускоренное сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств, ведущее к снижению отрицательного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается следующим образом:

– пролонгацией краткосрочных финансовых кредитов;

– реструктуризацией портфеля краткосрочных финансовых кредитов с переводом их в долгосрочные;

– увеличением периода предоставляемого поставщиками товарного (коммерческого) кредита;

– отсрочки расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности предприятия и других.

Цель этого этапа финансового оздоровления считается достигнутой, если восстановлена текущая платежеспособность предприятия, то есть объем поступления денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде. Это означает, что угроза банкротства предприятия в текущем отрезке времени ликвидирована, хотя и носит, как правило, отложенный характер.

2. Тактический механизм финансового оздоровления. Это система мер, направленных на достижение финансового равновесия в предстоящем периоде. Принципиальная модель финансового равновесия имеет, следующий вид:

$$ЧПо + АО + \Delta АК + \Delta СФРп = \Delta Иск + ДФ + ПУП + СП + \Delta РФ$$

где ЧПо – чистая операционная прибыль предприятия;

АО – сумма амортизационных отчислений;

ΔАК – сумма прироста акционерного (паевого) капитала при дополнительной эмиссии акций (увеличении размеров паевого взноса в уставной фонд);

ΔСФРп – прирост собственных финансовых ресурсов за счет прочих источников;

ΔИск – прирост объема инвестиций, финансируемых за счет собственных источников;

ДФ – сумма дивидендного фонда (фонд выплат процентов собственникам предприятия на вложенный капитал);

ПУП – объем программы участия наемных работников в прибыли (выплат за счет прибыли);

СП – объем социальных, экологических и других программ предприятия, финансируемых за счет прибыли;

ΔРФ – прирост суммы резервного (страхового) фонда предприятия.

В упрощенном виде модель финансового равновесия предприятия, к достижению которой оно стремится в кризисной ситуации, может быть представлена в следующем виде:

$$ОГсфр = ОПсфр$$

где ОГсфр – возможный объем генерирования собственных финансовых ресурсов предприятия;

ОПсфр – необходимый объем потребления собственных финансовых ресурсов предприятия.

На практике возможности существенного увеличения собственных финансовых ресурсов в условиях кризисного развития ограничены. Поэтому основным направлением обеспечения финансового равновесия становится сокращение потребления финансовых ресурсов за счет уменьшения объемов операционной и инвестиционной деятельности и потому характеризуется термином «сжатие предприятия». «Сжатие» должно сопровождаться мерами по обеспечению прироста собственных финансовых средств. Увеличение объема генерирования собственных финансовых средств достигается за счет следующих мероприятий:

– оптимизации ценовой политики предприятия, обеспечивающей дополнительный операционный доход;

– сокращения постоянных издержек (включая сокращение управленческого аппарата, расходов на текущий ремонт и т. п.);

– снижения переменных издержек (включая сокращение производственного персонала основных и вспомогательных подразделений; повышение производительности труда и т. п.);

– осуществления эффективной налоговой политики, минимизирующей налоговые платежи по отношению к суммам дохода и прибыли (увеличивающей сумму чистой прибыли) предприятия;

– проведения ускоренной амортизации активной части основных средств; – своевременной реализации выбывающего в связи с высоким износом или неиспользуемого имущества;

– осуществления эффективной эмиссионной политики за счет дополнительной эмиссии акций (или привлечения дополнительного паевого капитала) и других.

Сокращение объема потребления финансовых ресурсов достигается за счет следующих мер:

– снижения инвестиционной активности во всех ее формах;

– обеспечения обновления операционных активов преимущественно за счет их аренды (лизинга);

– осуществление дивидендной политики, адекватной кризисному состоянию;

– сокращения программ участия наемных работников в прибылях;

– отказа от внешних социальных программ, финансируемых из прибыли;

– снижение отчислений в резервный и другие страховые фонды, осуществляемых из прибыли и другие. Цель этого этапа финансового оздоровления считается достигнутой, если предприятие вышло на рубеж финансового равновесия, обеспечивающий достаточную финансовую устойчивость.

3. Стратегический механизм финансового оздоровления. Суть данного механизма финансового оздоровления заключается в обеспечении финансового равновесия хозяйствующей организации в длительном периоде (как правило, полугодие и более). Для обеспечения финансового равновесия в длительном периоде необходимо регулярно отслеживать темпы роста объема реализации продукции, выраженные через показатели эффективности реализации, эффективности капитализации и эффективности оборачиваемости активов. Для этих целей используются специальные модели. Одна из них – мод ель устойчивого экономического роста предприятия:

ΔОР=(ЧП/ОР)*ККП*(А/СК)*КОА

где ΔОР – возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия выраженный десятичной дробью;

ЧП – сумма чистой прибыли предприятия;

ОР – объем реализации продукции;

ККП – коэффициент капитализации чистой прибыли, выраженный десятичной дробью;

А – стоимость активов предприятия;

СК – сумма собственного капитала предприятия;

КОА – коэффициент оборачиваемости активов в разах.

Данную модель можно представить в виде схемы: прирост объема реализации = коэффициент рентабельности реализации продукции х коэффициент капитализации чистой прибыли х коэффициент левериджа активов х коэффициент оборачиваемости активов. Суть этой модели в том, что для определенной финансовой стратегии существует свое собственное – оптимальное значение темпов прироста реализации продукции. Любое отклонение от него требует дополнительного внутреннего генерирования средств или дополнительного привлечения внешних финансовых ресурсов. Отклонение темпов прироста реализации от оптимального ведет к нарушению финансового равновесия, то есть к финансовой дестабилизации.

На практике делается следующее:

1. Просчитываются различные варианты финансовых стратегий, например:

– стратегия изменения дивидендной политики;

– стратегия изменения программы участия работников в распределении прибыли (новая стратегия распределения прибыли);

– изменение структуры капитала предприятия;

– изменение структуры активов пред приятия.

2. Для каждой из стратегий развития просчитываются темпы прироста объемов реализации по указанной модели.

3. Выбирается та стратегия развития, которая обеспечивает больший темп прироста объема реализации продукции.

Элементы влияния на этапе стратегического управления: товар и его характеристики, рынки сбыта, финансовая стратегия, логистика и внутренняя организация предприятия. Цель этого этапа считается достигнутой, если в долгосрочной перспективе наблюдается пропорциональное соответствие роста максимально возможных темпов объемов реализации с ростом рыночной стоимости предприятия.

В заключении отметим, что для эффективной реализации механизмов финансового оздоровления организаций необходимо совершенствование процесса управления их финансовым оздоровлением путем более широкого использования методов анализа, направленных на динамический анализ финансового состояния организации в прошлом, настоящем и будущем, а не только позволяющих оценить финансовое состояние организации за ряд прошлых лет

Вопросы для самопроверки и контроля усвоения знаний

1. Что такое «финансовое оздоровление предприятий»?
2. Что является действенным способом предупреждения банкротства?
3. Перечислите последовательность событий, предшествующих возбуждению дела о банкротстве организации.
4. К чему приводит утрата текущей платежеспособности?
5. Охарактеризуйте необходимые меры по финансовому оздоровлению.
6. Перечислите факторы возникновения угроз интересам организации и ее собственников.
7. Перечислите режимы финансового оздоровления.
8. Охарактеризуйте режим финансового оздоровления – профилактика неплатежеспособности.
9. Охарактеризуйте режим финансового оздоровления – предотвращение возбуждения дела о банкротстве.
10. Охарактеризуйте режим финансового оздоровления – проведение подготовительных и реабилитационных процедур банкротства.
11. Охарактеризуйте режим финансового оздоровления – проведение ликвидационных процедур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023)

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=luv4n6xrp7838730680

3. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/?ysclid=lv2pytomvh953002090

4. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ (ред. от 13.06.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/?ysclid=lv2pct8rm1685229595

5. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/1cc35f6b3f22c11773daa355efd90778e4999d2e/?ysclid=luv4uszkgs986075128

6. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности : четвертый пересмотренный вариант / Организация Объединенных Наций, Департамент по экономическим и социальным вопросам, Статистический отдел. – Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 2009. – (Статистические документы. Серия M ; № 4, rev. 4).

7. Отчет о движении денежных средств: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7, введенный в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. Отчет о движении денежных средств: Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 23/2011), утвержденное приказом Минфина РФ от 02.02.2011 № 11н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

9. Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 "Основные средства" и ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения": приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н (ред. от 30.05.2022) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/?ysclid=luv0qnmknb133259111

10. ОК 013-2014 (СНС 2008). Общероссийский классификатор основных фондов" (принят и введен в действие Приказом Росстандарта от 12.12.2014 № 2018-ст [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_184368/

11. Блажевич О.Г., Васильева Д.О., Шальнева В.В. Сущность и значение основных средств для предприятия // Бюллетень науки и практики. 2017. №3 (16). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-znachenie-osnovnyh-sredstv-dlya-predpriyatiya (дата обращения: 09.04.2024).

12. Блажевич О.Г., Шальнева В.В. Методы разработки текущего финансового плана на предприятии // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. №3 (36). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metody-razrabotki-tekuschego-finansovogo-plana-na-predpriyatii

13. Большой энциклопедический словарь. А-Я : около 80000 статей / гл. ред. А. М. Прохоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Большая российская энциклопедия ; Санкт-Петербург : Норинт, 2001.

14. Внешнеэкономический толковый словарь / И. П. Фаминский, А. Н. Вылегжанин, А. С. Булатов [и др.] ; под ред. И. П. Фаминского. – Москва : ИНФРА-М, 2000.

15. ГОСТ Р 58920-2021. Национальный стандарт Российской Федерации. Технологический инжиниринг и проектирование. Технический и технологический аудиты. Основные положения и показатели: приказ Росстандарта от 29.09.2021 г. № 1028-ст [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://files.stroyinf.ru/Data/758/75881.pdf?ysclid=luxxqi5u8i845173937

16. Грдзелишвили Н.Г. Виды финансовых планов и их роль в управлении предприятием // Технологии, модели и алгоритмы модернизации науки в современных геополитических условиях: сб. ст. Национ. (Всеросс.) научно-практ. конф. с междунар. участием, Уфа, 2023. – С. 84-86.

17. Долганова Н.А. Финансовое планирование и бюджетирование. Конспект лекций. М.: ИНФО-Рутения, 2013. – 73 с.

18. Еремеева, Т. А. Показатели структуры и движения основных производственных фондов / Т. А. Еремеева, М. С. Егорова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 11.4 (91.4). — С. 123-124. — URL: https://moluch.ru/archive/91/20120/

19. Зверева Е.В., Сабанова А.А. Износ и воспроизводство основных средств в формировании амортизационной политики предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. №4-1 (98). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/iznos-i-vosproizvodstvo-osnovnyh-sredstv-v-formirovanii-amortizatsionnoy-politiki-predpriyatiya (дата обращения: 09.04.2024).

20. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2022 год https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2023/04/main/ispolnenie_federalnogo_budzheta_predvaritelnye_itogi.pdf?ysclid=lugowxwfhh271161071

21. Лаенко О.А. Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях // Вестник Прикамского социального института. 2016. №2 (74). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metody-finansovogo-planirovaniya-i-prognozirovaniya-na-predpriyatiyah

22. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников ; под ред. Г.Б. Клейнера. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации : Дело, 2003.

23. Лысенко Ю.С. Экономическая сущность основных средств на предприятиях / Ю.С. Лысенко // Современные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. ст. XXVIII Междунар. научно-практ. конф., Пенза, 2022. – С. 60-62.

24. Малыгина Е.А. Сущность и методы управления денежными потоками организации // Молодой ученый. 2014. № 21–2 (80). С. 81–82.

25. Методологические пояснения (основные фонды) Росстата от 25.11.2021 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/folder/14304

26. Российский статистический ежегодник. 2023: Стат.сб./Росстат. – М., 2023 – 701с.

27. Россинский Б. В. Административное право : словарь-справочник : учебное пособие для вузов / Б. В. Россинский. – Москва : ЮНИТИ : Закон и право, 2000.

28. Савина И.В. Сущность и роль основных средств предприятия / И.В. Савина, М.В. Быкова, С.А. Гришина, А.Н. Шишкин // Технолого-экономическое образование: Достижения, инновации, перспективы: матер. XVIII Всеросс. научно-практ. конф. с междунар. уч. – 2019. – С. 298-300.

29. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – Москва: Эксмо, 2007. – 960с. – (Антология экономической мысли).

30. Фролов Н.Ю. Алгоритм воспроизводства основных фондов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – 2. – С. 93-96.

Учебное электронное сетевое издание

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Составители:
Омельянович Лидия Александровна,
Долматова Галина Евгеньевна,
Павлова Марианна Владимировна,
Руденок Оксана Юрьевна

Электронное сетевое издание
PDF (Portable Document Format)
Подписано в издание 24.04.2024
Усл. печ. л. 11,8

Издательство ООО «Поволжская научная корпорация».
443082 г. Самара, ул. Тухачевского, 80, оф. 218
Тел.: (917) 812-32-82
E-mail: info@naucorp.ru
URL: naucorp.ru

ISBN 978-5-6052658-4-9
9 785605 265849 >