Финансы предприятий и корпораций

* 1. содержание финансов на предприятии;
  2. функции финансов;
  3. принципы организации финансов;
  4. организация финансовой работы на предприятии.

Финансы – это система экономических денежных отношений, связанных, главным образом, с перераспределением ВВП и формированием централизованных и децентрализованных денежных фондов.

Финансы – система денежных отношений, связанных, главным образом, с перераспределением прибыли и формированием централизованных и децентрализованных денежных фондов. Финансы опираются на бухгалтерский учет, экономический и производственный анализ, на действующую налоговую систему и т.д.

Финансы – система отношений, созданная государством, т.е. государство все отношения, связанные с финансами, регулирует само.

При свободном рынке финансовые отношения охватывают только бюджет (предприятия работают по своим, не подчиняющимся экономике законам) , при регулируемой экономике часть отношений формируется непосредственно государством, часть – регулируется.

Все финансовые отношения действуют только на уровне предприятий, как юридических лиц. Все финансовые отношения, действующие внутри предприятия, являются условными финансовыми отношениями.

Децентрализованные фонды – все фонды, создаваемые на уровне предприятия (фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, амортизационный фонд) .

Отличие фонда от средств: средства = сумме средств, а фонд = сумме средств, которая имеет целевое назначение.

На предприятии финансы используются из следующих экономических отношений:

* 1. отношения между предприятием и другими предприятиями, в ходе выполняемой финансово-хозяйственной деятельности. К финансовым отношениям не относятся отношения купли-продажи, обмена и т.п., а относится только применение финансовых санкций за невыполнение или некачественное выполнение;
  2. между предприятиями и подразделениями, входящими в его состав. Эти отношения зависят от структуры предприятия и финансовых отношений, возникающих только между подразделениями, имеющими самостоятельные балансы и счета. Эти отношения могут быть пополнены формированием уставных фондов, перераспределением оборотных средств, перераспределением прибыли, уплатой налогов между предприятиями;
  3. между предприятиями и работниками по поводу выплаты денежных средств, главным образом из прибыли, и части, попадающей под государственное регулирование;
  4. между предприятием и государственным бюджетом по поводу уплаты налогов и по поводу получения льгот, целевого финансирования, государственных кредитов в различных формах и т.д. ;
  5. между предприятием и коммерческими банками по поводу получения и возврата кредитов;
  6. между предприятиями и инвестиционными институтами по поводу формирования свободных денежных ресурсов и их использования (инвестиционные фонды, пенсионные фонды и т.д.) ;
  7. между предприятием и вышестоящими органами (холдинги, концерны) по поводу перелива капитала.

Финансы на предприятии выполняют следующие функции:

* 1. формирование – функция обеспечивает денежными ресурсами, кругооборот средств на предприятии, т.е. функция формирования денежных фондов. Задача заключается в том, чтобы сформировать так денежные потоки на предприятии, чтобы все финансовые потоки работали и работали эффективно. Основные показатели – плановые;
  2. использование – функция использования денежных средств и фондов;
  3. контрольная функция – на самих предприятиях, между предприятиями, если существует нарушение закона – на уровне бюджета, или государства.

Финансовый рынок связан с обращением финансового капитала.

Финансовый поток определяет звено экономических отношений, где осуществляется рынок финансовых капиталов и финансовых ресурсов.

Включаются 3 звена:

* 1. рынок капиталов;
  2. рынок кредитных ресурсов;
  3. рынок денег;
  4. + 3) = рынок ценных бумаг (это и есть финансовый рынок) , рынок инвестиций, который регулируется государством.

**Принципы организации финансов.** Принцип саморегулирования хозяйственной деятельности – предопределяет предоставление предприятию полной самостоятельности в принятии решений о направлениях развития, исходя из имеющихся условий и наличия финансовых ресурсов у предприятия, или у собственника.

Принцип самоокупаемости – предполагает, что средства, вносимые в какое-либо направление развития, будут окупаться за счет прибыли или других собственных ресурсов предприятия.

Принцип самофинансирования – предполагает не только рентабельную работу предприятия, но и формирование структуры денежных фондов, достаточных как для простого, так и для расширенного воспроизводства.

Предприятие имеет право формировать не только собственные, но и внебюджетные фонды.

Основные источники самофинансирования:

* 1. прибыль;
  2. средства ремонтных фондов;
  3. внутренние финансовые резервы;
  4. паевые взносы;
  5. выпуск ценных бумаг и т.п.

Принцип деления оборотных средств на собственные и заемные – предполагается по техническому процессу, что связано с производством продукции и формированием чистой прибыли.

Принцип образования или наличия финансовых резервов – признак самостоятельности предприятия. Эти резервы создаются за счет чистой прибыли и включают в себя: гарантийные резервы и резервы на восполнение собственных средств.

**Организация управления финансами.** За финансовую работу на предприятиях, в соответствии с Гражданским Кодексом, отвечает директор данного предприятия, а за материальные издержки – собственник. За управление финансами отвечает финансовый директор или главный бухгалтер.

На крупных предприятиях создаются спец службы: отдельно специалисты по оперативным, текущим и стратегическим денежным потокам.

Задачи финансовой службы.

* 1. контроль за выполнением принятых решений;
  2. учет и анализ прошлого опыта и экстраполяция его на будущее;
  3. учет тенденций развития и возможных направлений изменений во внешней среде хозяйствования;
  4. учет стратегических целей и перспектив;
  5. ориентация на экстренный характер принимаемых решений или проводимых преобразований;
  6. обоснование и признание непредсказуемости влияния некоторых внешних факторов.

Основная задача финансового менеджмента: управление денежными потоками на предприятии и возможность балансирования управлением материально-техническими и денежными ресурсами.

**Финансовый механизм управления** .

Финансовый механизм – совокупность способов, методов организации финансовых отношений на предприятии.

Финансовые методы:

* 1. планирование,
  2. прогнозирование,
  3. кредитование,
  4. финансирование,
  5. материальная ответственность,
  6. стимулирование, и т.п.

Прогноз – расчет определенных показателей при заданных параметрах.

Финансовые рычаги:

* 1. прибыль,
  2. доход,
  3. амортизация,
  4. выручка и т.п.

Правовое обеспечение – законы, указы, постановления, письма, Устав.

Нормативное обеспечение – инструкции, методические указания, нормы, нормативы.

Информационное обеспечение: финансовая информация, производственная, коммерческая.

**СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОРПОРАЦИЙ** .

* 1. СК предприятий и корпораций.
  2. Финансовые ресурсы и резервы.
  3. Фонды.

Все теории экономического развития рассматривают капитал, как составляющую часть процесса воспроизводства. Теория трудовой направленности рассматривает капитал как составляющую часть воспроизводства, теория рыночной направленности – как факторы производства.

Авторы всех экономических теорий признают за капиталом решающую роль и исследуют как общие вопросы, так и частные варианты использования капитала. Законодательства различных стран выделяют капитал со своими особенностями: рассматривают и капитал государства, и капитал корпораций, и капитал международных объединений.

Роль капитала и его изучение связано с тем, что государство теряет свои позиции в управлении капиталом, т.е. жизненная практика опережает государственное регулирование и капитал уходит от государства.

Общепризнанным является определение капитала как совокупности стоимостей средств в денежно-натуральной форме, которые приносят или добавочный капитал, или прибавочную стоимость, или прибыль.

На практике различают несколько наименований капитала: СК, привлеченный капитал, заемный капитал.

СК – представляет собой совокупность средств, принадлежащих собственнику предприятия на правах собственности, участвующие в процессе производства и приносящие прибыль.

В процессе деятельности собственник предприятия может на любых условиях привлекать дополнительные капиталы граждан других предприятий, государства, как на возмездной, так и на безвозмездной основе.

Заемный капитал – представляет собой заимствование средств в кредитной сфере, с возвратом после использования и уплатой процентов. Это заимствование может быть как краткосрочным, так и долгосрочным.

Капитал по функциональной принадлежности подразделяется на основной и оборотный.

Основной капитал представляет собой совокупность ОФ и НА, а ОС, не имеющие конкретного назначения, но использующиеся в производстве, также относятся к основному капиталу.

В связи с принадлежностью к производству капитал подразделяется на: основной производственный капитал и основной непроизводственный капитал.

Обычно основной капитал очень трудно отделить от непроизводственных фондов, т.е. от тех, которые напрямую не участвуют в производстве.

С точки зрения бухгалтерского учета и материально-вещественного состава основные производственные фонды состоят в России из 13 групп (здания, сооружения и т.п.) , каждая из этих групп по-разному участвует в процессе производства. Поэтому существует еще деление в участии на активное и пассивное. Не производственные основные фонды могут также делиться на активные и пассивные, но влияние их на производство можно определить лишь условно.

Оборотный капитал – средства, вложенные в оборотные активы предприятия, использующиеся или предназначающиеся к использованию в производстве. Оборотный капитал участвует на всех стадиях производства в различный формах и поэтому может быть: денежный, натуральный или товарный.

Оборотный капитал подразделяется по стадиям на:

* 1. производственный оборотный капитал, который включает в себя предметы труда, средства труда, незавершенное производство, расходы будущих периодов;
  2. оборотный капитал в сфере обращения, включающий в себя запасы готовой продукции, средства на расчетных и валютных счетах, в кассе, а также средства в расчетах.

Т. к. оборотный капитал на действующем предприятии должен быть одновременно на всех стадиях, то следовательно предприятие должно иметь оба вида капиталов.

Если посмотреть по балансу, основной оборотный капитал представляет собой актив баланса. Основной капитал используется на предприятии в течение определенного периода, а оборотный капитал, проходя стадии оборота, полностью возмещается за счет выручки. Поэтому на практике различают денежные средства, израсходованные на приобретение или строительство, расширение или реконструкцию (вложения в основной капитал) ; а денежные средства, израсходованные на приобретение материалов, топлива и т.п., считаются авансированными в оборотный капитал.

Приобретение основного капитала возмещается в течение нескольких лет. Все составляющие основного капитала, в момент их принятия на баланс, оцениваются по первоначальной стоимости, которая фактически становится балансовой стоимостью. В целях приведения балансовой стоимости капитала к действительным условиям, производятся переоценки по решению Правительства. Коэффициенты пересчета по основному капиталу устанавливаются Правительством, но предприятия с 1997 года имеют право, для реальной оценки стоимости капитала, прибегать к независимым аудиторам.

Незавершенное производство, производственные запасы, затраты, входящие в оборотный капитал предприятия переоценке не подлежат. Уценка производится за счет прибыли.

Средства амортизации по ОФ формируются путем начисления ежемесячных отчислений, которые рассчитываются как произведение среднегодовой стоимости на норму амортизации. Норма амортизации устанавливается исходя из срока службы или по решению правительства. Можно применять систему ускоренной амортизации на новейшие ОФ и для ОФ малых предприятий, причем только на производственные фонды. Не применяется ускоренная амортизация ОФ нормативный срок службы которых менее 3 лет, это правило также распространяется на уникальную технику, оборудование и т.п.

Балансовая стоимость, уменьшенная на сумму амортизации, представляет собой остаточную стоимость. Остаточная стоимость определяется по расчетам.

Оборотный капитал предприятия оценивается по фактической с/с, которая включает в себя: затраты на приобретение материальных ресурсов, оплата процентов за кредиты, наценки, комиссионные, таможенные пошлины, транспортные услуги и т.п.

Для оценки стоимости запасов на конкретную дату используются:

* 1. оценка по текущим ценам – по фактической с/с последней закупки, а остатки запасов на конец периода, по фактической с/с первых закупок;
  2. оценка по фактическим ценам – по фактической с/с первых закупок, а остатки на конец периода, по фактической с/с последних закупок;
  3. оценка по средним фактическим ценам – остатки запасов оцениваются как средневзвешенная величина, взвешивание осуществляется от суммарной стоимости однородных ресурсов к количеству единиц этих ресурсов.

Т. о. для оценки запасов, как правило суммируют поступления материальных ресурсов за месяц и тогда сумма израсходованных на производство продукции ценностей приобретает балансовую стоимость, а остатки оцениваются или по последней или по первой партии.

Капитал предприятия включает в себя и НА. Они могут представлять собой стоимость лицензий, патентов, товарных знаков и т.п., а также как величина затрат на освоение нового производства, новой техники и т.п.

Совокупность собственного, оборотного капитала и нематериальных активов представляет собой собственный реальный капитал предприятия.

В состав собственного капитала может входить и сумма средств, вложенных в ценные бумаги (государственные и корпоративные) . Такая часть собственного капитала называется финансовой частью. Данная система получения дополнительной прибыли связана с использованием свободных денежных средств или ресурсов. Структура финансового капитала может включать различные ценные бумаги: как краткосрочные, так и долгосрочные.

Определение величины финансового капитала осуществляется по ценам приобретения ценных бумаг или их номинальной стоимости, включая в себя и степень риска и степень доходности.

Величина СК не является постоянной величиной, она изменяется в соответствии со сферой деятельности и целями развития. Корректировка производится в соответствии с условиями максимизации прибыли.

Общая стоимость капитала, находящегося в распоряжении собственника, называется балансовой оценкой СК, однако используется и текущая оценка стоимости капитала, будущая стоимость и рыночная стоимость капитала, причем эти понятия имеют различный характер.

Текущая стоимость – дисконтированная стоимость – будущий денежный поток, т.е. исходя из принципа, что денежная единица сегодня стоит дороже, чем завтра, рассчитывается доход, полученный позже, т.е. рассчитывается стоимость с учетом доходов будущих периодов.

Будущая стоимость – стоимость в будущем, эмитированная производством, т.е. конечная стоимость предприятия.

Текущая стоимость для учета вложенного капитала предприятия (в бухгалтерском понимании) – это балансовая стоимость за минусом суммы начисленного износа по ОФ и НА.

Рыночная стоимость – это будущая стоимость с учетом доходности, степени риска, финансовых вложений и т.п.

**УК предприятий и корпораций.** Порядок формирования, распределения и использования УК не каждом предприятии регулируется учредительными документами и законодательством того государства, на территории которого зарегистрировано предприятие.

УК – первоначальный источник формирования СК предприятия.

Первоначально УК предприятия формируется за счет вкладов учредителей в виде денежных средств в любой валюте, ценных бумаг, различных видов имущества, прав пользования или владения и т.п. Стоимость вкладов оценивается в валюте РФ учредителем или совместным решением учредителей. Если вклад в иностранной валюте, учет ведется в иностранной валюте и производится ежеквартальный пересчет по курсу ЦБРФ.

Сформированный первоначальный капитал является одновременно с одной стороны единоличной или коллективной собственностью учредителей, а с другой стороны собственностью предприятия, как юридического лица.

Т. к. в состав учредительных взносов могут входить и средства, которые не являются капиталом, т.е. не будет возможности использования их в производстве, то в этом случае УК будет больше суммарной величины СК.

Российское законодательство установило минимально допустимые величины УК для предприятий различных организационно-правовых форм, но не оговорило различия в капитале и в средствах. Кроме того, законодательством установлено ограничения поп предприятиям, ранее находившимся в распоряжении государства (для их приватизации нужно решение правительства) .

На частых предприятиях регулированием отношений занимаются собственники на основе ГК РФ. Собственник имеет право передавать часть функций предприятия наемным работникам в сфере управления.

Формирование УК АО основывается на законе об АО. УК складывается из номинальной стоимости акций, имеющих одинаковую оценку. Общество может иметь обычные и привилегированные акции. Все акции АО, как правило, именные, а первый выпуск называется учредительским. Для АО существуют определенные правила эмиссии, передачи и перепродажи акций.

В процессе хозяйствования может быть произведено увеличение УК. Причиной может быть увеличение СК или дивидендная политика. Повышение производится и по обычным, и по привилегированным акциям.

Законодательство предусматривает два варианта понижения УК:

* 1. понижение номинальной стоимости акций;
  2. сокращение общего количества акций.

Но, только в том случае, если это предусмотрено в уставе.

УК производственных кооперативов складывается из имущества кооператоров, т.е. вкладов в виде паевых взносов членов кооперативов. Членами кооперативов могут быть граждане, формирование имущества за счет прибыли от собственной деятельности, кредитов и т.п.

УК – паевой фонд, который формируется в течение года после регистрации, а паевой взнос (первоначальный) должен быть не менее 10% общего вклада.

ФПГ создается, как правило, на добровольных началах или в порядке консолидации акций по решению Правительства, или учреждением АО открытого типа, или передачей группы предприятий в доверительное управление, или приобретением одним из участников пакетов акций других предприятий.

В ФПГ могут входить не только предприятия, но и кредитные учреждения.

Уставные фонды таких групп формируются на основе организационно-правовых форм, но государство может изменять фонд и регулировать деятельность.

**ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И РЕЗЕРВЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОРПОРАЦИЙ** .

СК предприятия, его сформировавшаяся часть (уставной фонд) , представляет собой основу для деятельности предприятия. Кроме СК, предприятие может формировать всевозможные ресурсы. Финансовые ресурсы, фонды и резервы имеют в основе материальную часть. Их величина зависит от величины поступающей выручки, продукции и услуг, реализации собственных ценных бумаг. А также средства, поступающие через бюджетные ассигнования от операций на финансовом рынке – это внешняя часть поступлений.

Источники формирования фондов и резервов делятся на внутренние и внешние.

Финансовыми ресурсами предприятий называют всю совокупность возможных денежных средств, которые могут быть использованы в процессе хозяйственной деятельности.

Финансовые резервы – совокупность определенных частей денежных средств, которые могут быть использованы только при наступлении определенных обстоятельств.

Финансовые ресурсы и резервы могут быть в форме денежных средств, а также материалов, ценных бумаг, и т.д.

Следует различать финансовые ресурсы в оперативной, текущей и перспективной практике.

В оперативной работе финансовые ресурсы могут быть использованы по прямому и не по прямому назначению, но при условии их накапливания и использования в последующих периодах деятельности.

Бюджетные средства нельзя использовать в оперативной практике. Т. о. источники финансовых ресурсов, денежных средств в оперативной практике значительно шире числа источников в перспективном и текущем за счет привлечения временно свободных денежных средств.

**Внутренние финансовые ресурсы предприятия.** Внутренние финансовые ресурсы предприятия формируются в процессе его хозяйственной деятельности, а величина зависит от масштабов и результатов деятельности с учетом УК.

Источники: амортизационные отчисления, прибыль или доход.

Особенности амортизационных фондов – как фонды денежных средств они не обособлены и постоянно находятся в денежном обороте предприятия.

Прибыль только от реализации продукции, работ, услуг – результат хозяйственной деятельности, но ее величина может колебаться в значительной степени в зависимости от реализации имущества, внереализационных доходов, а ее использованием руководит собственник. Особенность прибыли в том, что предприятие имеет право использовать как финансовый ресурс всю прибыль или 10 – 50% прибыли (это зависит от обоснования, сферы хозяйствования, организационно-правовой формы предприятия) .

В части использования прибыли предприятие может получать льготы: за счет изменения налогооблагаемой базы, понижения ставок, исключения прибыли из налогооблагаемой базы, отсрочки платежа.

Использование прибыли находится в распоряжении собственника, как правило, не происходит формирование единого фонда, а существует несколько раздельных фондов. Т. к. формирование и использование прибыли не стыкуются, следовательно, средства могут направляться на целевое использование между этими периодами (не затрагивая саму прибыль как таковую) .

Еще один источник внутренних резервов – добавочный капитал –образуется в результате прироста стоимости имущества, выявленной в результате переоценки; получение эмиссионного дохода (от дополнительной эмиссии акций, продажи акций выше номинала) ; безвозмездное получение ценностей или имущества от других предприятий и лиц (как правило, носят строго целевой характер) . В уставных документах может предусматриваться создание неделимого фонда сверх суммы УК, фонд используется, как финансовый ресурс.

В АО, кроме указанных фондов, можно формировать: выкупной фонд, который формируется из регулярных отчислений средств для выкупа своих облигаций или акций; отложенный фонд – для выкупа предприятием части или всех акций.

Каждое предприятие имеет, кроме того, свои дополнительные финансовые ресурсы: дебиторская задолженность (внутренняя и внешняя) , страховые фонды, расходы будущих периодов.

**Внешние источники или заемные финансовые средства** .

Бюджетные – предоставляются предприятию прямым перечислением по утвержденным программам (+ отсрочка налогов, возврат кредитов) . Предоставление бюджетных средств осуществляется предприятиям, занимающимся стратегической деятельностью и если предусмотрена возвратность средств, то в отличие от кредитных ресурсов, нет уплаты процентов.

Привлечение средств с рынка кредитов и кредитных ресурсов – субъектами сделок могут выступать коммерческие банки, государство и муниципальные органы. Использование заемного капитала осуществляется на условиях возвратности, срочности и платности. Сфера долго- и среднесрочного кредитования регулируется ЦБРФ и условиями договоров кредитования.

Крупные предприятия могут использовать, как финансовый ресурс, средства по перераспределению внутри предприятий или корпораций, следовательно, на этих предприятиях создается научно обоснованная система управления капиталом и финансовыми ресурсами.

Российские предприятия могут использовать также: рациональное использование основных и оборотных фондов в части альтернативного использования материалов, топлива (около 5% от с/с) ; привлечение иностранных инвестиций (в основном как привлеченные, а не как заемные средства) . Это используется, как правило, на крупных предприятиях, при полной гарантии возврата суммы.

Средства инвестиционных институтов: банки, страховые организации, пенсионные фонды (как кредиты и вложения средств фондов) . Но используются эти ресурсы не только в период стабилизации, имея в виду, что эти фонды являются подразделениями крупного предприятия.

Финансовые ресурсы создаются на различных стадиях кругооборота капитала. Они необходимы для нормального протекания процесса производства и превращение этих ресурсов из товарной формы в денежную происходит на последней стадии (получение выручки от реализации) . Действующее российское законодательство определяет финансовые ресурсы как фонды накопления и фонды потребления.

**Фонды накопления** .

В процессе кругооборота средств финансовые ресурсы принимают различные материально-вещественные формы и после завершения определенного кругооборота перед предприятием стоят различные задачи: расширение, сокращение или воспроизводство, в зависимости от принятой финансовой политики. Следовательно, необходимо создание фонда возмещения израсходованных ресурсов, фонда оплаты труда самого собственника и работников, фонда дальнейшего расширения.

По российскому законодательству и система учета затрат на производство, система налогообложения фондов возмещения в части капитальных затрат, фонда расширения в части повышения количества приобретаемых материальных ресурсов и стоимости НА объединены в фонды накопления, финансовые вложения в расширение производства – КВ. Т. о. вложение средств в воспроизводство ранее действующего и частично использованного собственного капитала, вложения в новую величину капитала осуществляются с помощью создания и использования фонда накопления.

Система управления этими фондами регулируется законодательством, но на практике отсутствует система сопоставления факта и плана и государственное регулирование этого сопоставления. Основной принцип: контроль фактического исполнения смет, правильности использования смет и формирования затрат. Создание и использование фонда накопления находится в полной зависимости от решения собственника капитала, а в оперативной практике эти функции выполняют исполнительные органы управления в рамках, оговоренных в учредительных документах.

Структура фонда накопления строится в зависимости от источников, а разделение на фонды не является обязательным, но это предпочтительнее с точки зрения эффективности использования, учета и т.п.

Источники фондов формируют названия фондов:

* 1. амортизационный;
  2. инвестиционный;
  3. резервный;
  4. страховой;
  5. ассоциативный или отраслевой;
  6. пенсионный и прочие.

С выходом нового Уголовного Кодекса существенно изменилось начисление амортизации и формирование фондов.

Инвестиционные фонды формируются как самостоятельные фонды, в соответствии с требованиями законодательства. Существует прямое и косвенное разделение инвестиционных фондов.

Инвестирование в капитальные вложения (КВ) .

На предприятии формируется фонд инвестирования в КВ или в ОФ производственного или непроизводственного назначения. Кроме того, формируются фонды на закупку оборудования, фонды пополнения собственных оборотных средств или их прироста, фонд освоения новой техники и технологий. Формируются специальные фонды для работы на финансовом рынке (при условии, что вырабатывается система работы на рынках денег, кредита и ценных бумаг) .

Т. к. инвестиционные фонды затрагивают стратегию развития данного предприятия, то формирование и использование этих средств находится в компетенции собственников. Технически использование оформляется в виде смет, расчетов, технических обоснований.

При формировании инвестиционных фондов могут привлекаться как собственные, так и заемные ресурсы. К собственным ресурсам: налог на прибыль, схема местных налогов, средства бюджетных и внебюджетных фондов. Ассигнования бюджетных и внебюджетных фондов должны носить целевой характер.

Средства, привлекаемые в инвестиционные фонды, должны учитываться отдельно, т.к. каждое предприятие имеет не одну цель, а несколько, т.е. фонд создается для определенной цели.

Привлечение иностранных инвестиций возможно только для транснациональных корпораций или крупных компаний, т.к. они имеют возможность формировать реальную прибыль и передавать собственнику.

Резервный фонд – формируется за счет валовой прибыли, с 1997 года - за счет чистой прибыли. Каждое предприятие обязано сформировать резервный фонд для покрытия каких-либо расходов в пределах до 25% от УК.

Отраслевые фонды создаются только там, где существует отраслевая структура.

В связи с требованиями развития предприятия формирование и использование фондов может быть в рамках квартала или года и т.д. и по направлениям.

Фонд потребления формируется из двух частей:

* 1. фонд потребления собственника;
  2. фонд поддержки трудовых ресурсов.

Фонды подразделяются на составные части в зависимости от источников формирования. Основа деления – законодательство, которое регулирует различные варианты изъятия денежных средств в определенные фонды.

Заемные и привлеченные средства, которые далее направляются в фонды потребления в России, как правило, не используются. Средства фондов потребления формируются как на предприятии, так и вне предприятия (пенсионные фонды, фонды страхования) , т.е. негосударственные фонды, которые выплачиваются работникам.

Фонд потребления делится на три основных:

* 1. фонд заработной платы;
  2. фонд социального характера;
  3. прочие фонды потребления.

Источником этих фондов может быть с/с, издержки и прибыль, в соответствии с положением о составе затрат.

Фонд заработной платы – оплата за отработанное время по тарифам или тарифным ставкам, или в процентах от выручки, премии и вознаграждения, выплаты за неотработанное время, носящие регулярный характер (отпуска) , единовременные поощрительные выплаты, материальная помощь, оплата жилья, коммунальных услуг, выплаты на питание, и т.п.

Фонд заработной платы делится на:

* 1. фонд заработной платы работников основного и вспомогательного производств;
  2. фонд заработной платы управленческого состава.

Фонды социального характера формируются за счет чистой прибыли, их формирование оформлено решением собственника или учредителей – надбавки к пенсии за счет прибыли, страховые платежи, взносы на добровольное медицинское страхование, расходы по путевкам и т.п.

Т. к. расходы по этим фондам характеризуют финансовое положение предприятия и возможности стимулирования работников за счет прибыли, то эти фонды должны учитываться обособленно на субсчетах и связываться с порядком распределения чистой прибыли.

Распределение чистой прибыли в АО по акциям, облигациям и другим ценным бумагам регламентировано государством, по выплате дивидендов и процентов, по ценным бумагам для негосударственных предприятий.

Т. к. регулирование фондов потребления и накопления ан предприятии осуществляется по фактическому их исполнению, т.е. по величине начисленных или выплаченных сумм, то ряд статей могут быть прогнозируемы, а ряд статей не имеет варианта прогноза. Кроме того, в зависимости от учетной политики, предприятие может создавать дополнительные фонды как за счет чистой прибыли, так и за счет с/с.

**ИЗДЕРЖКИ** .

Состав затрат, включаемых в с/с продукции, работ и услуг, влияющих на формирование финансового результата.

В процессе хозяйственной деятельности предприятие производит комплекс денежных затрат и расходов. В отечественной практике не применяются разбивки комплекса затрат и комплекса расходов.

Затраты – предусмотренный момент возмещения.

Расходы – непредусмотренный момент возмещения.

Затраты и расходы объединяются в несколько групп:

* 1. затраты на воспроизводство капитала;
  2. затраты на производство и реализацию продукции;
  3. затраты на социально-культурные программы;
  4. операционные расходы.

Затраты на воспроизводство капитала обеспечивают процесс непрерывный процесс производства и предусматривают использование средств на создание, реконструкцию и расширение ОПФ. Формирование оборотного капитала – затраты на формирование запасов товароматериальных ценностей, заделов незавершенного производства, ГП, расчетов, т.е. авансирование простого и расширенного воспроизводства.

Затраты на производство складываются из основного капитала, оборотных активов и труда. Эти затраты полностью возмещаются из выручки от реализации продукции, работ, услуг.

Затраты на социально-культурные программы – затраты на повышение квалификации работников, подготовку кадров, бытовых условий и т.п.

Операционные расходы – затраты разового характера или имеющие для предприятия специфическое значение (затраты на переоценку ОФ, затраты на проведение разовых научно-исследовательских работ) .

Экономическое содержание затрат предусматривает их классификацию на:

* 1. материальные;
  2. трудовые;
  3. денежные;

а так же:

* 1. явные;
  2. неявные.

Т. е. деление может быть четко разграничено, а может только просматриваться.

Затраты также делятся на:

* 1. бухгалтерские;
  2. экономические;
  3. альтернативные.

Выбор варианта во многом решает эффективность производства и возможность экономии всех имеющихся ресурсов.

По источникам финансирования все затраты делятся на:

* 1. финансирование за счет собственных и привлеченных средств предприятия;
  2. финансирование за счет бюджета и бюджетных ассигнований;
  3. затраты, покрываемые за счет кредитных ресурсов.

Затраты на воспроизводство капитала по источникам делятся на три части:

* 1. затраты на восстановление ОПФ, ремонт и обслуживание; осуществляется из выручки от реализации продукции;
  2. оборотные активы, авансированные в производство;
  3. затраты на формирование, реконструкцию, расширение ОПФ, прирост оборотных активов, производство за счет собственных, привлеченных и заемных средств.

Затраты на производство продукции возмещаются из выручки, но с учетом положения о составе затрат. Направление средств на социально-культурную программу осуществляется только за счет собственных средств, с незначительным использованием кредитных ресурсов банков. Операционные расходы могут покрываться за счет всех источников средств.

По источникам и методам финансирования все затраты подразделяются на две группы:

* 1. финансируемые из собственных, привлеченных и заемных средств;
  2. возмещаемые из выручки от реализации продукции.

К первой группе относятся:

* 1. затраты, связанные с восстановлением и расширением основного производственного капитала, имеющие капитальный характер;
  2. затраты на приобретение товароматериальных ценностей;
  3. затраты, связанные с разовыми расходами;
  4. затраты, связанные с инвестированием свободных денежных средств.

Ко второй группе относятся:

* 1. оплата задолженности внутри предприятия;
  2. затраты разовые, но носящие некапитальный характер;
  3. затраты на инвестирование некапитального характера.

Первая группа – затраты на производство и реализацию продукции – вложение свободных денежных средств предприятия. Вторая – затраты, связанные с производством, они и образуют издержки.

Так же как и затраты, издержки делятся на:

* 1. экономические;
  2. бухгалтерские;
  3. альтернативные.

В состав бухгалтерских издержек включаются только явные затраты, т.е. стоимость всех видов затраченных ресурсов на производство и реализацию продукции.

В состав экономических издержек включаются бухгалтерские затраты и доходы факторов производства, которые не могут быть выражены в стоимостном выражении.

Альтернативные издержки – минимальные издержки; лучший вариант сочетания используемых ресурсов при производстве и реализации продукции.

В российской практике понятие издержки равно с/с. Только в торговле общественным питанием в документах выделены издержки.

Различают:

* 1. производственную с/с – совокупность всех производственных затрат, связанных с изготовлением продукции;
  2. полная с/с – производственная с/с плюс затраты, связанные с реализацией, т.е. непроизводственные, коммерческие расходы.

Затраты, относимые на с/с, классифицируются по признакам:

* 1. метод отнесения на с/с;
  2. связь с объемом производства;
  3. степень однородности затрат.

Затраты:

* 1. условно-постоянные;
  2. условно-переменные;
  3. одноэлементные (или комплексные) .

Затраты делятся по элементам и по статьям затрат.

Затраты, входящие в с/с, группируются по элементам:

* 1. материальные затраты;
  2. затраты на оплату труда;
  3. отчисления на социальные нужды;
  4. амортизация ОФ;
  5. прочие затраты.

Кроме того, в каждой отрасли существует специфический ряд затрат, которые могут по-другому учитываться в составе с/с и всех затрат:

* 1. затраты, связанные с технологией и организацией производства;
  2. затраты, связанные с использованием природного сырья;
  3. затраты некапитального характера связанные с совершенствованием технологий;
  4. затраты на производственное обслуживание;
  5. отчисления в государственные и внебюджетные фонды;
  6. платежи по кредитам банков;
  7. затраты связанные с воспроизводством ОФ, включаемые в с/с;
  8. износ НА;
  9. налоги, отчисления из с/с;
  10. и другие виды затрат.

Затраты, входящие в с/с в валюте, пересчитываются по курсу ЦБРФ и отражаются в рублях.

Состав затрат по элементам формируется в отраслевых инструкциях и характеризует отраслевую структуру с/с. Издержки в системе управления предприятием являются основным показателем, т.к. показатель используется в финансовой работе, при расчете прибыли, суммы налогов, взаимоотношений с бюджетом, рентабельности в целом и по программам.

Управление с/с включает в себя все этапы производства, а финансовое управление является начальным и завершающим этапом. На начальном этапе – это определение имеющихся ресурсов, на завершающем – определение выручки от реализации. На завершающем этапе проводится анализ с точки зрения безубыточности объемов производства и реализации, рынков сбыта, т.к. для управления или организации финансового управления и контроля используются предварительные данные смет затрат на производство и реализацию продукции, или бюджет производства и реализации. Такие сметы или бюджеты являются расчетными, имеют различные формы и составляются для разработки технологических бюджетов или смет, смет обеспечения трудовыми ресурсами, смет накладных расходов, смет о финансовых ресурсах и т.д. Кроме того, в расчетах применяются альтернативные сметы, они берутся или из условных параметров, или с конкурирующих предприятий, могут быть рассчитаны специалистами.

Смета позволяет рассчитать:

* 1. объем реализации продукции по с/с;
  2. прибыль от реализации произведенной продукции;
  3. оценить материалоемкость и трудоемкость;
  4. спрогнозировать потребность в оборотных средствах и т.п.

на практике применяют два вида смет:

* 1. смета производства продукции (бюджет производства) ;
  2. смета производства и реализации.

Для удобства и более полного обоснования с/с на практике могут использоваться годовые, квартальные и месячные сметы.

Т. к. финансисты работают с плановыми показателями, то плановый объем реализации рассчитываем по следующей формуле: Выручка от реализации по с/с = остатки на начало периода + объем выпущенной продукции – остатки на конец периода.

В зависимости от учетной политики остатки на начало и на конец года могут иметь различный состав:

* 1. если предприятие работает по поступлению средств в кассу или на расчетные счета, то остатки на начало года включают в себя:
  2. остатки на складе ГП;
  3. товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил;
  4. товары отгруженные, срок оплаты которых истек;
  5. товары на ответственном хранении;

на конец года:

* 1. товары отгруженные на складе;
  2. товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил;
  3. при учетной политике по отгрузке рассчитываются только остатки по ГП на начало и конец года на складе ГП.

**ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ.** Момент реализации продукции, работ, услуг в мировой практике определяется моментом перехода права собственности от первых владельцев к другим. Передача этого права осуществляется в соответствии с условиями договоров купли-продажи, договоров обмена и регулируется гражданским правом той страны, где осуществляется операция.

В России переход прав осуществляется на основе законодательства по двум вариантам:

1. по оплате;
2. по отгрузке;

При условиях бартерной сделки моментом реализации считается момент поступления продукции, работ, услуг покупателю.

Стоимость продукции, реализованной покупателю, можно определить по различным ценам:

1. оптовым;
2. розничным;
3. договорным, которые в свою очередь делятся на отпускные и покупные;
4. мировым;

На практике можно так же применить условно-расчетные цены. Выручка т. о. будет определяться по желанию предприятия, исходя из требований законодательства.

От своевременности поступления средств зависит финансовое состояние и устойчивость положения предприятия, состояния оборотных средств, расчётов с бюджетами и внебюджетными фондами. (В соответствии с российским законодательством, как предварительная оплата, так и задержка приводят к дополнительным расчётам с бюджетом по налогам.) Расчёты по договорам поставок осуществляются, как правило, в валюте России; учёт выручки так же в рублях. Международные расчёты осуществляются в соответствии с системой валютного регулирования и в иностранной валюте (существуют определённые правила покупки, продажи валюты; правила учёта валюты, налогообложения валютных операций) .

Предприятия, экспортирующие продукцию, получают выручку на валютные счета банков, остатки по валютным счетам пересчитываются в рубли, при расчёте выручки от реализации. Существуют определённые правила зачисления средств на расчетный счет и их расходования.

Выручка, поступившая на счета или с кассу, как правило, сразу используются на определённые цели (покупка сырья, материалов и т.п.) .

Не смотря на все внешние признаки, т.е. денежная форма расчётов за выполнение работ и услуг или за отгруженную продукцию, выручка не является доходом в полном смысле слова, т.к. она включает в себя, по внутреннему содержанию, средства по возмещению затрат, средства по оплате налогов и прибыль.

На величину выручки влияют объективные и субъективные факторы.

К объективным относятся внутренние и внешние.

Внутренние – объём производства, уровень издержек, качество продукции, ритмичность выпуска, ассортимент (в производстве) ; ритмичность отгрузки, своевременное оформление документов, оптимальные формы расчётов (в обращении) .

Внешние – рынок сырья, материалов, полуфабрикатов, объём производства в своей компетенции, качество по сравнении с аналогами других предприятий, ритмичность поставок (в производстве) ; сроки документооборота, соблюдении условий договоров, оптимальная форма расчётов (в сфере обращения) .

Кроме того, могут быть дополнительные расходы: нарушение сроков поставки материалов и других ресурсов, ошибки в транспортном обеспечении, несвоевременная оплата.

К субъективным факторам относятся: факторы морального плана, политическая обстановка на рынке, сфера деятельности, реклама или антиреклама.

Как правило, выручка от реализации продукции основана на: объёме реализации продукции на сторону, исходя из цен без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок; без таможенных пошлин и тарифов.

НДС и акцизы, как косвенные налоги, подлежат оплате в бюджет и не принадлежат предприятию.

Торгово-сбытовые скидки поступают посредническим организациям.

Пошлины оплачиваются до реального осуществления экспорта или импорта.

Величина выручки от реализации услуг определяется от объёма реализации услуг, выполненных для сторонних предприятий по направлениям и в соответствии с установленными тарифами и расценками.

В состав объёма реализации включаются также: реализация своим работникам, реализация внутри предприятия, выданная в качестве возмещения.

Деньги и иные средства, поступающие от реализации или выбытия ОС, ОА, НА не включаются в выручку от реализации продукции, работ, услуг. Выручка от реализации валютных ценностей, ценных бумаг может включаться в объём выручки при определённых условиях.

Различные методы учёта выручки от реализации, специфика деятельности, организационно-правовые формы предприятия предполагают и различные варианты её отражения.

Применение метода учета выручки по отгрузке учитывается в мировой практике на положении о том, что доходы, начисляются в том же периоде, в котором они заработаны, независимо от поступления денежного эквивалента, а так же на законодательстве о переходе права собственности. В России такая система учёта применяется, как правило, только предприятиями, работающими с зарубежными клиентами.

Величина выручки от реализации в системе управления определяется по аналогичной формуле, как и величина издержек на производство и реализацию продукции.

Затраты на производство=Затраты в остатках на начало периода + Затраты на производство в данном периоде - Затраты в остатках на конец периода.

Выручка=Выручка в остатках на начало периода + Выручка от реализации в отчётном периоде - Выручка в остатках на конец периода.

Выручка определяется в ценах того периода, в котором производится реализация. Остатки на начало и на конец года переводятся в цены данного периода, для этого используется коэффициент рентабельности и индекс цен.

Все составляющие выручки выражаются в ценах реализации: остатки пересчитываются на начало планового года из цен предшествующего планируемому периоду с учётом коэффициентов инфляции и рентабельности. Выпущенная продукция отражается в действующих ценах, остатки на конец периода учитываются в ценах планового периода, т.е. не пересчитываются.

В связи с выручкой, существуют такие понятия, как минимальный объём реализации продукции, который определяет количество реализованной продукции, при котором предприятие уже не несёт убытка от производства, но и не получает прибыли.

Здесь применяется формула: Постоянные плановые затраты / 1-Базисная доля переменных затрат, где Базисная доля переменных затрат=Переменные расходы в базисном периоде / Объём реализации в базисном периоде.

Минимальный объём реализации позволяет покрыть все постоянные расходы предприятия. Для покрытия затрат в целом по предприятию (в большем объёме) должна быть получена какая-либо прибыль, применяем следующую формулу: Минимальный объём реализации \* (1- базисные переменные расходы) – Постоянные плановые расходы.

Следует иметь в виду, что такие формулы расчета объёма реализации применяются только для малых предприятий, где существуют 1-2 производственные программы.

**Производственный рычаг.** Производственный рычаг связан с объёмом реализации и непосредственно с прибылью.

Применяются два основных подхода:

* 1. сопоставление предельной выручки с предельными затратами;
  2. сопоставление выручки от реализации с суммарными затратами (постоянными или переменными) ;

При решении обеих этих задач на практике, обнаруживается, что каждое изменение выручки от реализации порождает ещё более сильное изменение прибыли (это сила рычага) .

Сила воздействия производственного рычага=Результат от реализации – Переменные затраты / Прибыль.

Эта формула используется в западной практике, как формула бюджетирования затрат, т.е. на каждое производство составляют смету затрат, для определения минимальных постоянных и минимальных переменных затрат.

Для определения финансовой устойчивости или предела безопасности предприятия рассчитывается порог рентабельности.

Порог рентабельности – это такая выручка от реализации, которая=Постоянные затраты / Результат от реализации-Переменные затраты.

Т. о. Прибыль= (Результат от реализации-Переменные затраты \* Порог рентабельности) – Постоянные затраты=0 Существуют две формулы порогового количества товаров:

* 1. порог рентабельности данного товара / цена реализации;
  2. постоянные затраты / цена за единицу товара - переменные затраты на единицу товара;

Кроме того на общую выручку могут влиять и другие показатели: выручка от реализации основных фондов, НА, имущества и т.д. Такая выручка, как правило, никаких закономерностей не имеет и результат, полученный от данной операции, зависит от достоверности учёта товароматериальных ценностей.

При прогнозировании выручки учитываются несколько факторов: возможность дальнейшего использования ОФ, возможность продажи ОФ, т.е. цена реализуемых ОФ и НА будет зависеть от спроса, предложения и остаточной стоимости.

Формирование выручки, в целом по предприятию, по своему экономическому содержанию тесно связано с её распределением и использованием т.к. элементы, формирующиеся одновременно, являются элементами распределения и использования. Одна часть выручки (основная) идёт на возмещение затрат; другая часть на оплату налогов, сборов и отчислений, которые включаются в с/с или не включаются в с/с, но обязательны к уплате из выручки. Третья часть выручки – прибыль предприятия и находится в полной собственности владельца.

Формирование и использование выручки на различных типах предприятий имеет свои особенности. Поэтому различают несколько направлений использования выручки.

На МП формирование выручки связано с ограниченностью финансовых и других ресурсов и сравнительно быстрого получения выручки в денежной форме. Основная цель такого предприятия - поддержание уровня безубыточности и изыскание вариантов минимизации издержек; как правило, значительная часть прибыли такого предприятия используется на нужды самого собственника.

На средних и крупных предприятиях значение выручки несколько снижено, т.к. имеется ряд возможностей альтернативного её использования, т.е. минуя процесс получения средств на расчётный или валютный счёт.

Основная часть выручки, в части прибыли, направляется на развитие производства и на уменьшение доли уплаты налогов, платежей и сборов.

На крупных предприятиях и корпорациях формирование и использование выручки полностью зависит от степени экономии, производственной грамотности собственника и руководителя.

В экономической литературе зарубежных стран выручкой от реализации работ и услуг может называться стоимостное выражение объёма затрат, сумма наличных и безналичных поступлений и т.п. От названия зависит величина и возможность использования.

В России в систему выручки входят: -система взаимозачётов; -система авансов; -бартер; -система тройных взаимосвязей; -схема поступлений валютных средств на транзитный и текущий счета.

**Схема распределения выручки и формирования прибыли.**   Выручка от реализации продукции Величина НДС, акцизов, или услуги по отпускным ценам с таможенных пошлин и т.д.

НДС, акцизами, таможенными пошлинами.

Выручка от реализации продукции Полная с/с продукции, работ, работ, услуг в отпускных ценах без услуг.

НДС, акцизов и т.п. (чистый оборот) Результат от прочей реализации ОФ, Прибыль от реализации продукции НА и других товарно- материальных ценностей.

Результат внереализационных Прибыль от всей реализации.

операций.

Величина корректировки балансовой Валовая или балансовая прибыль.

прибыли для целей налогообложения.

Налогооблагаемая прибыль по видам Величина налога на прибыль деятельности. по видам деятельности.

Чистая прибыль.

Фонд накопления Фонд потребления Резервный фонд **ПРИБЫЛЬ.**

* 1. Сущность прибыли.
  2. Формирование прибыли.
  3. Методы планирования прибыли.
  4. Налогообложение прибыли.
  5. Распределение прибыли.

Прибыль представляет собой форму прибавочной стоимости, сформированной в процессе воспроизводства, для удовлетворения различных потребностей.

Превращённая форма стоимости – цены, по которым реализуются товары, продукция и т.п. не всегда соответствуют затратам т.к.

1. рынок влияет на величину цены и прибыли;
2. прибыль не всегда отражается величиной реализованных товаров и услуг, а в неё ещё включается прибыль от реализации имущества и внереализационные операции, что влияет на совокупный доход.

В России существуют понятия:

1. балансовая прибыль – прибыль отражается в балансе предприятия;
2. налогооблагаемая прибыль – прибыль, подлежащая налогообложению;
3. чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, или собственников предприятия;

В зарубежной литературе:

1. бухгалтерская прибыль – прибыль, которая определяется как разница между выручкой предприятия и внешними издержками (те затраты, которые предприятие несёт в пользу других предприятий) ;
2. экономическая прибыль – общая величина выручки предприятия за вычетом внешних и внутренних издержек;
3. чистая прибыль – разница между выручкой и экономическими издержками;
4. нормальная прибыль – минимальная прибыль, которая остаётся у предприятия и которая необходима для поддержания его стремлений использовать свой капитал на данном предприятии;
5. экстремальная прибыль - в основном разовая прибыль, полученная по рисковым операциям.

Формирование прибыли связано с различным набором факторов.

Внутренние факторы: объём выручки (объем продаж, объём реализации) , издержки (с/с) .

На каждом предприятии, в зависимости от сфер деятельности, влияние этих двух факторов связано ещё с некоторыми факторами, влияющими на внешние и внутренние факторы.

От правильности определения величины прибыли на предприятии зависит его обеспеченность денежными ресурсами, а формирование прибыли включает различные виды деятельности: учёт изменений объёма производства, учёт изменений ассортимента, учёт издержек, учёт цен на материалы, сырьё, топливо, готовую продукцию.

Поэтому планирование прибыли делится на: планирование самой величины прибыли и планирование её использования.

В планировании могут применяться различные коэффициенты:

1. прогноз рентабельности вложенного капитала, где капитал определяется как оборотный капитал + инвестиции в основной капитал;
2. коэффициент прибыльности;
3. коэффициент рентабельности – прибыль / оборотный капитал.

Все эти коэффициенты связанны с критическими точками убыточности.

На Западе применяется много видов планирования прибыли. Они зависят от сферы деятельности, фондовооружённости и т.п.

В России существуют 5 методов планирования прибыли, которые можно использовать только с учётом специфики деятельности предприятия.

* 1. Метод прямого счёта.
  2. Аналитический метод, который делится на два:

1. посредством издержек на рубль произведённой (или реализованной) продукции;
2. по уровню базовой рентабельности.
   1. Совмещённый метод – 1) + 2) ;
   2. Нормативный метод – когда предприятие выпускает 1 – 2 вида продукции;
   3. Экономико-математический метод – на уровне крупных и крупнейших предприятий.

Метод прямого счёта: расчёт прибыли осуществляется по каждому виду реализованных изделий, по всему ассортименту.

Принцип расчёта: по каждому виду реализованной продукции в расчёт принимаем объём реализации, в ценах реализации (количество \* цену) , полную с/с (единица продукции \* \*затраты на единицу продукции) – разница между ними и даёт прибыль. Т. е. по каждому виду продукции берём: цена – полная с/с \* количество выпущенной продукции = прибыль.

Аналитический метод. Основной принцип: при расчёте прибыли она увеличивается или уменьшается в соответствии с увеличением реализованной продукции, с учётом понижения издержек, изменения цен, ассортимента. Обычно прибыль планируют на определённый период, который ещё не наступил, поэтому используют расчёты предыдущего периода.

1 этап: расчёт базовой прибыли, которая определяется исходя из фактических отчётных данных, скорректированных на определённые изменения в текущем году.

2 этап: определяет процент базовой рентабельности продукции, выпущенной в текущем году с учётом корректировок.

3 этап: расчёт планируемого объёма реализованной продукции.

4 этап: расчёт прибыли от реализации с учётом базовой рентабельности.

5 этап: корректировка на несравнимую продукцию, влияние фактора цен и т.п.

Совмещённый метод. Его используют, когда предприятие выпускает сравнимую и несравнимую продукцию. По первой – аналитический метод, по второй – метод прямого счёта. Если совмещённый метод применяется только по сравнимой продукции, то это значит, что аналитический метод используется как сравнительный метод для проверки.

Нормативный метод. Используется, если на предприятии 1 – 2 вида продукции, или в случае, когда предприятие имеет возможность установить конкретные нормативы по расходованию средств (применяется система бюджетирования) , т.е. когда метод прямого счёта совмещается с нормами затрат.

Экономико-математический метод. Используется на крупных предприятиях, где существует большая нормативная и учётная база. На первом этапе используют стандартные программы анализа (факторный, корреляционный, индексный) . Вводится 15 – 30 показателей, влияющих на прибыль. Определяется их влияние на величину прибыли (теснота связи между прибылью и показателями, между самими показателями) , определяется основной фактор (как правило прибыль реализации) и влияние остальных факторов на этот показатель суммарно.

Т. о. существуют 5 методов, которые тесно связаны с функциями прибыли, которые она выполняет. Существует балансовая прибыль, которая отличается от налогооблагаемой, а эта в свою очередь отличается от чистой. Влияние этих функций зависит от того, какую прибыль получает предприятие и как оно её использует.

**Функции прибыли.**

* 1. оценочная;
  2. стимулирующая;
  3. основной доходный источник бюджетных средств государства.

Оценочная функция – прибыль характеризует эффект, полученный в ходе хозяйственной деятельности, но т.к. прибыль не является универсальным показателем, при планировании используется система показателей (относительных и абсолютных) , которые влияют на прибыль, как на эффект. Значение прибыли проявляется в том, что это конечный финансовый результат. А на её динамику влияют как зависящие от деятельности предприятия, так и не зависящие факторы. Кроме того, часть факторов влияет прямо, а часть косвенно.

Стимулирующая функция состоит в том, что прибыль является основным элементом финансовых ресурсов предприятия, реально обеспечивает принцип самофинансирования (из-за этого также необходима реальная оценка прибыли и реальное планирование) . Только чистая прибыль показывает реальный источник финансирования, который может быть направлен на определённые цели.

Доходный источник бюджетов: 12%-Федеральный Бюджет, до 22%-бюджеты субъектов РФ.

Т. к. функции прибыли проявляются в реальной экономической деятельности, планируя её, необходимо учесть не только прибыль или РП, но и всю ВП, налогооблагаемую, чистую.

На практике существуют 3 группы корректировок ВП:

* 1. на сумму реализованного имущества;
  2. по предполагаемым затратам;
  3. по налогообложению (исключаются все виды других доходов, учёт льгот) .

Общая схема корректировок состава затрат делится на:

1. показатели, увеличивающие балансовую прибыль для целей налогообложения;
2. показатели, уменьшающие балансовую прибыль для целей налогообложения;

Показатели, увеличивающие балансовую прибыль для налогообложения.

1. Дополнительная прибыль, полученная от пересчёта выручки от реализации, обмене и безвозмездной передаче, по ценен не выше фактической с/с. Условие: предприятие ориентируется на продажу аналогичной продукции в течение последних 30 дней, и для целей налогообложения величина выручки увеличивается на разницу между ценой фактической реализации и максимальной ценой реализации за последние30 дней. Если за последние 30 дней не было реализации, то используется разница между рыночной ценой и фактической ценой реализации.
2. Затраты, которые могут быть включены в с/с реализованной продукции, работ, услуг сверх установленных лимитов, норм и нормативов: в соответствии с положением №552 определённый ряд статей может быть включён в с/с в полном объёме, но для целей налогообложения установлены лимиты:
   1. сумма превышения процентов по рублёвым кредитам банков = ставка рефинансирования + 3 пункта;
   2. сумма превышения по валютным кредитам = ставка ЦБРФ – 15%;
   3. сумма превышения по бюджетным ссудам, сверх установленного законодательством размера;
   4. на всю сумму по просроченным ссудам;
   5. ограничения в командировочных расходах (устанавливаются Правительством, причём отдельно по рублёвым, отдельно по валютным) ;
   6. ограничение расходов по рекламе (процент зависит от объёма реализации продукции) , всё сверх норм идёт за счёт чистой прибыли, включая налог;
   7. ограничение представительских расходов (зависит от объёма реализации продукции) ;
   8. расходы на подготовку кадров сверх норм;
   9. компенсации за использование служебных автомобилей в личных целях;
   10. стоимость безвозмездно полученного имущества;
   11. убытки от прочей реализации, внереализационные расходы в том числе затраты, которые производит предприятие, но только за счёт чистой прибыли (от реализации ОФ и имущества, покупка и продажа валюты) ;
   12. в соответствии с Постановлением Правительства РФ предприятие обязано по истечении 4 месяцев дебиторскую и кредиторскую задолженность списывать на прибыль или убыток;
   13. начисленные, но не уплаченные штрафы, пеня, неустойки по хозяйственным договорам;
   14. уценка сырья, материалов и ГП;
   15. прочие.

Показатели, уменьшающие балансовую прибыль для целей налогообложения.

1. присуждённые в пользу предприятия или признанные должником штрафы, пеня, неустойки по хозяйственным договорам;
2. прочие.

Корректировки в части налогообложения, они связаны с возможностью использования предприятием существующих льгот по налогообложению.

1. налоговые льготы, создающие условия для увеличения КВ: основные льготы связаны с фактическими затратами, произведёнными на финансирование КВ производственного назначения и погашение банковских кредитов по ним;
2. льготы в части фактических затрат, произведённых на содержание находящихся на балансе предприятия объектов здравоохранения, образования, культуры и т.п. + на благотворительные цели в пределах определённых сумм;
3. льготы, предоставляемые МП: по перечню сфер деятельности освобождаются от налога на прибыль в первые два года существования, 25% - 50% общей ставки последующие 3 – 4 года; право получать инвестиционные кредиты (в размере до 10% общей выручки) ; по перечню сфер деятельности могут использовать ускоренную амортизацию (списывать 50% в первый год существования) ;
4. не подлежат обложению налогом на прибыль ряд плательщиков: религиозные объединения, организации инвалидов в части их уставной деятельности и т.п.
5. снижение ставок – когда из общего числа работников более 50% - инвалиды;
6. не облагаются налогом на прибыль предприятия сельскохозяйственного профиля (если доля таких работ более 70%) .

Некоторые предприятия по-другому облагаются налогом на прибыль: предприятия железнодорожного транспорта, ВПК, почта и др.

Из валовой прибыли вычитается ряд расходов, которые облагаются отдельно и по другим ставкам:

1. дивиденды, проценты, полученные по всем видам ценных бумаг (по ставке = 15% у источника) ;
2. доходы от казино, игорных домов и т.д. (по ставке = 90%) ;
3. видеосалоны, видеопрокат (по ставке = 70%) .

Крупные предприятия получают консолидированную прибыль (а не прибыль по отдельным операциям) – это прибыль по сводной бухгалтерской отчётности о деятельности материнских и дочерних предприятий. Необходимость консолидации прибыли связана с экономической целесообразностью и имеет особенности:

* 1. сводная отчётность, из которой берутся данные, как правило, не является юридической отчётностью (используется только для налогового планирования фирмы) и имеет ярко выраженную направленность в вариантах:

1. минимизация нологообложения;
2. эффективное использование капитала;
   1. в такой отчётности отражаются активы и пассивы, доходы и расходы по расчётам с третьими лицами за рамками компании (т.е. внутренние обороты из отчётности исключаются) .

После оптимального планирования величины прибыли, на предприятии планируют её использование. Распределение прибыли: из валовой прибыли вычитают налог на прибыль и другие виды налогов, которые облагаются по другим ставкам, с учётом корректировок валовой прибыли и у предприятия остаётся чистая прибыль.

Чистая прибыль распределяется:

* 1. штрафы, пеня, неустойки, которые платятся из ЧП;
  2. часть местных налогов, лицензионные сборы, налоги, которые введены местными законодательными органами власти;
  3. фонд накопления:

1. финансирование КВ в ОФ,
2. финансирование КВ в оборотные фонды,
3. все вложения в социальную сферу,
4. финансовые вложения в другие предприятия и финансовые структуры,
5. возврат долгосрочных ссуд,
6. все резервные фонды,
7. благотворительные взносы,
8. прочие.
   1. фонд потребления:
9. все премии,
10. содержание социальной сферы,
11. удешевление питания,
12. покупка спецодежды,
13. все ссуды работникам,
14. негосударственное пенсионное страхование,
15. сверхлимитное использование средств в части потребления,
16. прочие.

Основа формирования фонда потребления в Положении №552, Законе о подоходном налоге и методических указаниях МинФина по исчислению подоходного налога.

Планирование и распределение прибыли имеет большое значение с точки зрения правильности использования ЧП.

**Коэффициенты рентабельности.** В российском понимании рентабельности имеется ввиду рентабельность продукции, производства или рентабельность реализации. В зарубежной практике все показатели рентабельности являются косвенными (относительными) и в расчётах, как правило, присутствует ВП или ЧП.

Рентабельность продаж = выручка от продаж – с/с выручка от продаж Коэф. ЧП = ЧП (после налогообложения) Выручка от продаж Коэф. рентабельности СК = ЧП – дивиденды по привилегированным акциям СК – привилегированные акции по номинальной стоимости Коэф. рентабельности активов = ЧП \_ Общая сумма материальных активов   Доходность (1) = ЧП (после налогообложения \_ Общая сумма материальных затрат Доходность (2) = выручка от продажи \_ ЧП \_ Общая сумма материальных затрат \* выручка от продажи   Рентабельность капитала (формула Дюпона) ЧП \_ = ЧП \_ оборот \_ активы \_ Акционерный капитал объём продаж \* активы \* акционерный капитал Показатель Леверидж (рычаг) а) производственный леверидж темпы прироста валового продукта \_ темпы прироста объема реализованной продукции б) финансовый леверидж темп прироста ЧП \_ темп прироста валового дохода в) производственно – финансовый леверидж = производственный \* финансовый г) леверидж по заёмным средствам кредиторская задолженность банку активы баланса Гиринг – отражает отношение заёмного капитала к собственному.

Леверидж фирмы показывает изменение заёмных средств с фиксированным процентом, для повышения прибыли держателей обыкновенных акций: Заёмные средства с фиксированным процентом Прибыль по обыкновенным акциям Операционный леверидж Прибыль или изменение прибыли \_ Активы изменение постоянных и переменных затрат Эффект финансового рычага как приращение к рентабельности собственных средств, полученных после использования кредитов.

1. средняя процентная ставка = сумма процентов за кредит \* 100%

общая сумма заёмных средств

1. дифференциал = процент (или прибыль) \_

рентабельность – средняя ставка процента

1. плечо рычага (гиринг) = заёмные средства \_

собственные средства

1. эффект финансового рычага = дифференциал \* плечо рычага,

или с учётом налогообложения = 2/3 дифференциала \* плечо рычага.

Эффект финансового рычага должен быть больше или равен рентабельности (2/3 рентабельности) .

Показатели прибыльности.

Показатели прибыльности рассчитываются, как правило, относительно объёма продаж, активов баланса и акционерного капитала.

Коэффициент L = брутто прибыль Объём продаж, показывает, на сколько выгодны были закупки сырья и материалов (как они повлияли на величину затрат на производство) и цены продаж.

L = объём продаж – затраты на производство объём продаж Коэффициент M показывает, какая доля прибыли будет приходиться на объём продаж, если брутто прибыль будет уменьшена не расходы по содержанию аппарата управления и амортизацию и рассчитывается:

* 1. сумма прибыли до уплаты процентов банку и налогов

объём продаж

* 1. брутто прибыль – накладные расходы

объём продаж

* 1. валовая прибыль

объём продаж Сравнение коэффициентов L и M позволяет определить изменение прибыльности в процентах в зависимости от объёма продажи условно-постоянных расходов.

Коэффициент N показывает процент возврата в оборот средств, как своих, так и заёмных. В принципе, это та сумма, которую следует платить лицам, финансирующим предприятие, т.е. сравнить со стоимостью капитала: N = прибыль до уплаты процентов и налогов общая стоимость активов Коэффициент О характеризует прибыльность производства для акционеров: О = ЧП \_ Акционерный капитал, исходя из этого, принимается решение об изъятии части прибыли из оборота или сохранения её в обороте.

Коэффициенты P и Q характеризуют кредитоспособность фирмы, относительно возврата банковских кредитов, показывает покрытие банковских процентов получаемой прибылью: Р = прибыль до уплаты процентов и налогов Сумма задолженности Примечание: если расчёт ведётся за определённый период, то делим на общую сумму задолженности; если на определённую дату, то на сумму банковского процента.

Q = общая сумма задолженности банку \_ прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия Коэффициент R характеризует среднегодовой объём продаж, это коэффициент жизненного цикла предприятия. Полученный коэффициент обязательно должен быть скорректирован на уровень инфляции, на формальный рост продаж и т.п.: R = изменения в объёме продаж \* 100% объём продаж за последний год **ИНВЕСТИЦИИ. Сущность инвестиций.** В экономической литературе существует следующая терминология, связанная с инвестициями: КВ, вложения в оборотные средства или активы, инвестиции.

Инвестиции объединяют КВ, вложения в оборотные активы и финансовые вложения. Различие в том, долгосрочные инвестиции – КВ, краткосрочные инвестиции – вложения в оборотные средства или активы.

Собственные инвестиции – различные ресурсы и резервы, направленные на инвестиции.

Внешние инвестиции – российские и зарубежные.

Собственные источники инвестиций:

1. прибыль;
2. амортизационный фонд;
3. уставный фонд.

Краткосрочные вложения, как правило, не затрагивают источников, т.е. идут из выручки.

Субъекты инвестирования: государство; предприятия (организации) ; частные инвесторы физические лица) ; другие организации (фонды, инвестиционные фонды и т.д.) ; иностранные инвесторы.

Основные документы, связанные с инвестиционной деятельностью: Закон о частных инвестициях в РФ (распределяется на физических и юридических лиц – резидентов) , Закон об иностранных инвестициях в РФ, Таможенный Кодекс, налоговое законодательство.

Государство осуществляет инвестиции на основе использования средств бюджетов по целевым программам, как правило, по защищённым статьям. Кроме того, государство может предоставлять дотации.

Предприятия могут инвестировать в форме вкладов в уставные фонды других организаций, в виде приобретения ценных бумаг; создание пая или вклада в виде финансовой помощи, вывоза капитала; вложения частных инвесторов, как физических лиц, ограничены правилами взимания подоходного налога и обоснованием (при больших вложениях) источника доходов. Вложения могут быть в различной форме (ценные бумаги, благотворительные взносы и т.п.) .

Иностранные инвесторы могут вкладывать только в ограниченное количество производств. В различных сферах доли иностранных инвесторов различны, доля ограничивается в зависимости от формы собственности.

Основной задачей государства в области инвестиционной политики является максимальное привлечение частных иностранных инвестиций.

Вся инвестиционная деятельность регулируется государством по следующим направлениям:

* 1. административное регулирование: выдача разрешений, лицензий, квот;
  2. экономическое регулирование: налоговое, кредитное, валютное и другие.

Гарантией для инвесторов по вложенным инвестициям могут выступать: государство; честное слово предпринимателя, банкира и т.п. ; Гражданский и Уголовный Кодексы.

По вложениям в ценные бумаги, как правило, в России на данный момент нет.

Инвестиции так же могут рассматриваться как инвестиции реальные, т.е. инвестиции в ОФ и оборотные фонды, а так же инвестиции портфельные (финансовые) .

Основные назначения инвестиций – получение прибыли. Инвестиции и накопления тесно взаимосвязаны, т.к. инвестиции осуществляются за счёт накоплений. В то же время, инвестиции ведут к росту накоплений. Необходимо учесть, что реальные инвестиции понижают ликвидность предприятия.

**Инвестиции в ОС. Управление ОС.** Основные средства предприятия – это капитал, вложенный в ОФ.

Основные средства:

* 1. основные производственные фонды:

1. активные,
2. пассивные;
   1. фонды непроизводственного назначения.

Стоимость ОФ:

* 1. первоначальная – стоимость ОФ в момент постановки на баланс;
  2. остаточная = первоначальная стоимость – износ;
  3. восстановительная (по переоценке) – реальная оценка действующих ОФ на момент оценки. С 1992 года переоценка происходит ежегодно. Переоценка осуществляется на основе коэффициентов, установленных МинФином РФ. В том случае, если стоимость ОФ оказывается значительно выше рыночной цены, предприятиям разрешается осуществлять переоценку на основе справок товарной биржи, торговой палаты, справок розничных организаций, или возможна экспертная оценка имущества предприятия на основе договора с соответствующей организацией.

Т. к. ОС – это капитал предприятия, вложенный в ОФ, параллельно происходит процесс индексации ОС. В процессе индексации происходит создание добавочного капитала, который отражается в четвёртом разделе пассива баланса, как собственный источник.

Основные цели переоценки ОФ и индексации ОС:

1. обеспечение процесса расширенного воспроизводства источниками (амортизационные отчисления) ;
2. сохранение капитала предприятия от инфляционных потерь.

  КВ предприятия. Источники их финансирования.

В процессе использования ОФ подвергаются износу (как физическому, так и моральному) и требуют восстановления. Различают простое и расширенное воспроизводство.

Простое воспроизводство – капитальный ремонт ОФ.

Расширенное воспроизводство – предполагает строительство новых предприятий, реконструкцию, техническое перевооружение действующих и т.д.

Источники финансирования КВ зависят от:

* 1. вида КВ;
  2. способа осуществления КВ.

По видам инвестирования КВ делятся на:

1. централизованные КВ:
2. нецентрализованные КВ.

Централизованные КВ – КВ, планируемые государством, имеют большое народно-хозяйственное значение, изменяющее пропорции отраслей. Их важнейшим источником являются бюджетные ассигнования.

Все прочие КВ являются нецентрализованными и планируется предприятием самостоятельно.

Источники централизованных КВ:

* 1. собственные средства предприятия;
  2. ресурсы отрасли (централизованные фонды и резервы министерств и ведомств) ;
  3. долгосрочные кредиты банков;
  4. бюджетные ассигнования.

Источники финансирования нецентрализованных КВ: 1) Собственные источники:

1. чистая прибыль предприятия. Величина ЧП, направляемая на финансирование КВ, определяется предприятием в зависимости от общей суммы прибыли, а так же от потребности предприятия в области стимулирования и поощрения собственных работников;
2. амортизационные отчисления. Расчёт амортизационных отчислений, их планирование и т.д.

2) Ресурсы отрасли – централизованные фонды и резервы министерств и ведомств. Имеет место только для предприятий, сохранивших вертикальную структуру подчинения.

3) Долгосрочные ссуды и займы. Особую роль играет указ Президента от 17.09.94 №1982 “О частных инвестициях в РФ” . По этому указу инвестор обязан вложить не менее 80% собственных и заёмных средств. При этом СК инвестора должен составлять не менее 20%. Инвестиционные проекты сопровождаются составлением бизнес-планов.

Участие государства может иметь форму:

1. льготные государственные кредиты на срок не более двух лет;
2. предоставление бюджетных ассигнований.

Предусматривается закрепление в государственной собственности части акций, создаваемых АО.

4) Эмиссия ценных бумаг – при выпуске акций увеличиваются собственные источники; облигации, векселя предполагают привлечение в оборот заёмных источников.

5) Инвестиционный кредит – по ряду налогов даётся отсрочка по платежам в бюджет при условии, что сумма отсроченных платежей будет использована на КВ.

6) Средства внебюджетных фондов.

КВ могут осуществляться: как строительство подрядным способом и строительство хозяйственным способом.

При строительстве подрядным способом предприятие использует все источники финансирования, при хозяйственном способе перечень источников расширяется за счет:

1. часть прибыли, которая при подрядном способе входит в цену объекта (передается подрядчику) , при хозяйственном способе уменьшает величину инвестиций, т.к. эта прибыль распределяется в целом по предприятию;
2. экономия материалов (до 5% сметной стоимости) ;
3. использование внутренних ресурсов и резервов (мобилизация внутренних ресурсов) , т.е. у подразделения, занимающегося строительством, приводятся в соответствии с нуждами кредиторская и дебиторская задолженности и наличие собственных оборотных средств:

М (И) = (А – Н) +/- (К – У) , где М (И) – мобилизация (иммобилизация) , А – фактическое наличие собственных оборотных средств в предшествующем году, Н – плановая потребность в собственных оборотных средствах в плановом году, К – фактическая кредиторская задолженность на начало планового года, У – кредиторская (-) / дебиторская (+) задолженность.

1. Выручка от продажи излишнего имущества и оборотных средств.
2. Изъятие прибыли от попутной добычи чего-либо.
3. Источник при покупке ОС по сравнению с КВ – разница по НДС.
4. Использование льгот по налогу на прибыль (для предприятий по перечням отраслей) при осуществлении КВ производственного назначения (до 50% налогооблагаемой базы) .

**Финансирование ремонта ОС.** Если инвестиции в ОФ осуществляются за счет собственных ресурсов, то финансирование всех видов ремонтов (мелкий = текущему, средний, капитальный) включается в себестоимость выпускаемой продукции по соответствующим статьям, в том периоде, в котором они произведены. Все виды ремонтов осуществляются в соответствии с техническим состоянием ОС и технологической потребностью.

В случае значительных затрат на ремонты, предприятие может создавать ремонтные фонды в процентах от балансовой стоимости. Для его создания необходимо изменение учетной политики. Для создания фонда за счет себестоимости – согласование с налоговой инспекцией.

**Эффективность использования ОС.** Эффективность использования ОС отражается в коэффициентах: фондовооруженность, фондоотдача, рентабельность оборудования, рентабельность имущества, рентабельность собственных и заемных инвестиций, коэффициент покрытия инвестиций, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, коэффициент соотношения финансовых издержек и экономического эффекта, коэффициент реальной стоимости имущества, коэффициент накопления и амортизации, средний срок службы оборудования.

**Финансовый лизинг** .

Одним из методов рационального использования имеющихся финансовых ресурсов предприятия является лизинг. Лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования, сооружений производственного характера.

В России существует:

* 1. финансовый, капитальный (прямой) лизинг;
  2. оперативный (сервисный) лизинг;
  3. возвратный лизинг;

+ существует оперативный лизинг с неполной окупаемостью и финансовый лизинг с полной окупаемостью.

При лизинге предприятие использует привлеченные средства.

1) Не предусматривается обслуживание имущества со стороны арендодателя, не допускается досрочное прекращение аренды.

При заключении договоров лизинга: арендатор, как правило сам, находит поставщика оборудования; заключается договор на поставку, но его подписывает не арендатор, а арендодатель или лизинговая компания.

Предприятие одновременно подписывает договор о лизинге с расшифровкой всех условий (расходы, сумму и сроки выплаты арендной платы и т.д.) между арендующим и арендодателем. Как правило, сроки арендных платежей приближены к срокам окупаемости инвестиций и лизинговые операции позволяют покрыть все расходы (в том числе накладные) .

2) Предусмотрен широкий круг отношений между арендатором и арендодателем: обслуживание, наладка, ремонт арендуемого оборудования. Эти расходы включаются в платежи по лизинговому соглашению.

* 1. Это система взаимоотношения, когда собственник оборудования, зданий и т.п. продает их финансовой (лизинговой) компании и одновременно оформляет соглашение о долгосрочной аренде бывшей своей собственности на условиях лизинга.

Лизинг с неполной окупаемостью связан с приобретением имущества. Особенности:

1. арендодатель не рассчитывает покрыть все свои затраты, за счет поступлений, только от одного арендатора;
2. сроки аренды охватывают не полный цикл физического износа оборудования;
3. риск потерь от уничтожения имущества лежит на арендодателе;
4. по окончании аренды имущество возвращается арендодателю.

В состав такого лизинга входят: рентинг – краткосрочная аренда имущества (от одного дня до одного года) ; хайринг – среднесрочная аренда (один – три года) .

Финансовый лизинг с полной окупаемостью – предусматривают выплату, в течение определенного срока, всей суммы арендной платы, которая покрывает амортизацию с учетом прибыли.

Российской законодательство предусматривает следующие виды лизинговых платежей:

* 1. платежи с фиксированной общей суммой;
  2. платежи с авансом;
  3. минимальные платежи;
  4. неопределенные платежи:

1. общая сумма платежей выплачивается в течение всего срока действия договора лизинга по установленной периодичности и срокам;
2. лизингополучатель в момент подписания договора уплачивает арендодателю аванс в согласованной сумме, остальная часть уплачивается в течение срока действия договора, как при первом варианте;
3. если в договоре лизинга предусмотрен выкуп имущества по заранее установленной цене, то эта стоимость соответствующими долями прибавляется к выплатам, рассчитанным, исходя из фиксированной общей суммы лизинговых платежей;. та сумма может быть выплачена и отдельно, после заключения договора.

Лизингополучатель в отличие от арендатора не только получает объект в длительное пользование, но него возлагаются обязанности, связанные с правом собственности: оплата имущества, возмещение потерь в случае гибели, страхование, техническое обслуживание и ремонт.

Лизинг предоставляет следующие преимущества лизингодателю:

* 1. расширение номенклатуры: лизингодатель выступает на внутренний и внешний рынок;
  2. обеспечение реализации технических средств, продажа которых на других условиях невозможна или невыгодна;
  3. повышение эффективности сдаваемых в долгосрочную аренду машин и оборудования путем отбора выгодных контрактов;
  4. расширение круга партнеров минуя посредников

Плюсы для лизингополучателя:

* 1. получает необходимое имущество без значительных капитальных затрат;
  2. частично устраняется риск потерь для предприятия в связи с моральным износом машин и оборудования;
  3. получение налоговых льгот, так как арендная плата включается в операционные расходы;
  4. учитывает особенности деятельности предприятия, упрощенное заключение договоров по сравнению с банковскими кредитами.

Плюс для предприятия-изготовителя:

* 1. снижение расходов на рекламу, изучение рынка потребителей;
  2. оплата всей стоимости заказа через постоянного партнера – лизинговую компанию.

Все претензии по качеству и тому подобные предъявляются к лизинговой компании, а не производителю.

**Инвестиции в нематериальные активы.** НМА отличается от ОС тем, что они не являются ТМЦ, от оборотных средств – тем, что они используются более одного года.

К НМА относятся:

* 1. право пользования земельными участками;
  2. патенты и лицензии;
  3. авторские права;
  4. торговые марки и знаки;
  5. программные продукты;
  6. изобретения.

Как правило, все операции с НМА можно разделить на 3 группы:

* 1. поступление: в счет взносов в уставные фонды, приобретение за плату, безвозмездные поступления;
  2. движение, использование;
  3. ликвидация, списание, реализация, безвозмездная передача.

НМА, как объекты долгосрочного использования, амортизируются. Амортизация начисляется исходя из срока службы. НДС списывается в момент оплаты.

Источники финансирования:

* 1. чистая прибыль;
  2. амортизационные отчисления;
  3. ссуды и кредиты банков;
  4. средства от реализации имущества, ценных бумаг и т.п. ;

Цена НМА в случае покупки – договорная цена (или остаточная стоимость, если они были в употреблении) .

Показатели использования НМА: рентабельность, доходность.

Доходность = прибыль за период (валовая или чистая) Средние остатки НМА за период **ИНВЕСТИЦИИ В ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ.**

* 1. сущность и роль инвестиций в оборотные средства;
  2. источники инвестиций в оборотные средства;
  3. управление запасами и закупками;
  4. финансовые показатели, характеризующие использование оборотных средств.

Сущность и роль инвестиций в оборотные средства.

Оборотные средства – денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, для обеспечения непрерывности воспроизводственного процесса на предприятии.

Особенности оборотных средств:

* 1. в отличии от денежных средств, оборотные средства не расходуются, а авансируются и, пройдя 3 фазы индивидуального кругооборота фондов, возмещаются из выручки от продажи товаров и вновь возвращаются в оборот данного предприятия в денежной форме;
  2. для оборотных средств характерна непрерывность движения по фазам и смена форм стоимости;
  3. оборотные средства – стоимостная категория расширенного воспроизводства.

В состав оборотных средств входят:

* 1. средства в сфере производства: производственные запасы (в т.ч. МБП) , незавершенное производство, расходы будущих периодов;
  2. средства в сфере обращения: готовая продукция, товары отгруженные, средства в расчетах (расчеты с дебиторами, авансы от поставщиков и подрядчиков, краткосрочные финансовые вложения и т.п.) , денежные средства (касса, расчетный счет, валютный счет и т.д.) .

В составе производственных запасов отражается фактическая стоимость сырья, комплектующих и т.п. Определение стоимости материальных ресурсов, списываемых на производство, может осуществляться по трем методам:

* 1. ФИФО
  2. ЛИФО
  3. Средней себестоимости.

Незавершенное производство – продукция всех стадий, фаз, переделов, предусмотренных технологическим процессом, продукция недоукомплектованная.

Незавершенное производство отражается в учете по:

* 1. нормативной с/с;
  2. прямым статьям расходов;
  3. стоимости материальных ресурсов.

Расходы будущих периодов – расходы, осуществляемые в отчетном периоде, но относящиеся на себестоимость в следующих периодах.

Готовая продукция – фактическая производственная с/с готовой продукции, предназначенной к реализации.

Товары – изделия для комплектации, которые отражаются по покупной стоимости, независимо от вариантов учета.

Товары отгруженные – готовая продукция, отгруженная, но не оплаченная; продукция, переданная для реализации. Учитывается по фактической производственной с/с, или по нормативной с/с.

Дебиторская задолженность – расчеты за товары, работы, услуги по векселям полученным, по расчетам с бюджетами и дочерними предприятиями, персоналом, прочими дебиторами. Она может быть нормальной и ненормальной, в соответствии с этим происходит ее списание.

Структура оборотных средств зависит от нескольких факторов:

* 1. производственные;
  2. особенности закупок материалов;
  3. система расчетов;
  4. спрос на продукцию данного предприятия.

**Источники инвестиций** .

Источники инвестиций отражаются в пассиве баланса: собственные, привлеченные, заемные средства.

Собственные источники:

* 1. чистая прибыль отчетного года;
  2. резервный капитал для покрытия убытков;
  3. резервы по сомнительным долгам;
  4. целевое финансирование и поступления;
  5. фонды накопления.

Источник формирования собственных оборотных средств – уставный капитал.

Привлеченные средства:

* 1. краткосрочные займы (кроме банковских) ;
  2. кредиторская задолженность;
  3. авансы полученные;
  4. прочие краткосрочные пассивы;

Заемные средства: Краткосрочные кредиты банков, т.к. на действующих предприятиях основной состав оборотных средств сформирован, и в зависимости от производственной программы требуется его изменение, следовательно, основная задача предприятия – обоснование и поиск источников пополнения оборотных средств. Основной источник пополнения оборотных средств – чистая прибыль. Наличие собственных оборотных средств на определенную дату и их потребность равна разнице между активом и пассивом баланса по первому разделу. В состав привлеченных средств включается кредиторская задолженность, которая возникает, как правило, из-за недостатков системы расчетов между предприятиями или нарушения законодательства по расчетам.

Источники оборотных средств: собственные, заемные.

За счет собственных оборотных средств покрывается действительная потребность предприятия в денежных ресурсах, обеспечивающая непрерывность процесса производства и реализации на протяжении года.

За счет заемных средств покрывается дополнительная потребность для образования сезонных запасов материальных ценностей и покрытия затрат на производство, вызываемых колебаниями рыночной конъюнктуры.

Заемные средства, как правило, формируются за счет краткосрочных банковских ссуд, а также за счет средств мобилизованных на финансовом рынке. Краткосрочные кредиты предоставляются на коммерческой основе, на основе запланированных кредитных договоров, на условиях их целевого использования, обеспеченности, срочности, платности, в пределах кредитных ресурсов банка. В дополнение к кредитному договору составляется календарный график платежей по основному долгу и по процентам. Предоставление ссуд может быть: - под залог имущества и ценностей клиента; - гарантии или поручительства; Бланковые кредиты первоклассным заемщикам предоставляются без гарантий и поручительств.

- ссуды на пополнение собственных оборотных средств; Банк может принимать под гарантию только имущество находящееся в собственности на условиях права собственности, включая имущественные права. При чем учитывается не только балансовая стоимость, но и реальная стоимость залога с учетом быстрой ее реализации. При принятии в залог имущества банк может потребовать его страхование за счет заемщика. Заемщик обязан в течении оговоренного срока погасить сумму кредита и проценты по нему.

В случае нарушения условий сумма непогашенного долга переносится на счет просроченных ссуд и банк в праве преступить к взысканию ссуды в арбитражном порядке.

Если задолженность банку больше 30 дней, то он в праве прекратить выдачу ссуд и предупредить о взыскании, реализовать принятое в залог имущество, включая основные средства, и предъявить взыскание суммы на гаранта. В определенных случаях предприятие должник может быть признано банкротом, также могут применяться следующие меры: реорганизация, реструктуризация долга, передача в оперативное управление, реорганизация предприятия, ликвидация предприятия с последующей реализацией имущества. Рентабельность заемщика при получении кредитов определяется с точки зрения финансового результата его деятельности, поэтому при получении кредитов, как правило, требуются экономические расчеты. Здесь рассчитывается рентабельность продукции, имущества, собственного капитала, рентабельность текущих активов и т.д..

Кроме того определяется уровень риска с точки зрения реальности выполнения кредитуемого мероприятия, а также обеспеченности гарантий. Проверяется ликвидность баланса с точки зрения структуры капитала и его размещении (коэффициент абсолютной ликвидности, уточненный коэффициент ликвидности, общий коэффициент ликвидности, коэффициент маневренности; коэффициент отношения собственных оборотных средств находящихся в обороте ко всем; доля трудно реализуемых активов во всех активах; соотношение трудно реализуемых активов к легкореализуемым) . Предприятие, поэтому, при использовании собственных заемных средств, а также возможность привлечения дополнительных ресурсов для производства, готовой продукции на складе по товарам и т.д.) .

Рассчитываемые предприятием нормативы оборотных средств используются в качестве контроля за деятельностью внутренних подразделений, для исчисления плановой потребности в оборотных средствах используются метод прямого счета, аналитический и смешанный, при чем обязательным дополнением в этих расчетах должно быть учтено как внешних (инфляция, нестабильность рынка продукции и производственных запасов и т.д.) так и внутренних факторов (ритмичность выпуска продукции, сдвиги в ассортименте и т.д.) .

При методе прямого счета потребность в оборотных средствах по сырью и материалам определяется путем умножения однодневного расхода сырья и материалов (по смете затрат на производство) на норму запасов в днях.

По незавершенному производству как произведение однодневного выпуска товарной продукции по себестоимости на продолжительность производственного цикла в днях на коэффициент нарастания затрат в производстве.

По готовой продукции на складе путем умножения однодневного выпуска продукции по себестоимости на норму запасов в днях, по товарам путем умножения однодневного товарооборота на норму в днях.

При аналитическом методе фактически средние остатки материальных ресурсов за отчетный период (за исключением неликвидных) умножаются на темпы роста объема реализации в предстоящем году. Для расчета потребностей и нормативов следует различать понятия планирование и нормирование.

При планировании определяется общее количество собственных и заемных оборотных средств необходимых в определенный период деятельности (в денежном выражении и натуральном выражении) ; при нормировании определяют оптимальную потребность в денежных средствах для создания соответствующих запасов товарно - материальных ценностей (ежедневн., ежедекад.) .

Нормирование таким образом - составная часть планирования и предполагает следующие особенности: учет отраслевых и договорных условий поставок сырья и реализации готовой продукции; обеспечения оптимизации или минимизации запасов на основе технологических норм в днях или в процентах и т.д..

Нормирование, как правило, начинается с разработки норм по всем статьям оборотных средств, затем на основе этих норм запаса в днях и однодневных затрат по каждой статье определяется норматив по этой статье. Все нормирование оборотных средств осуществляется по одной общей формуле: H=N\*O, где H – норматив; N - норма запасов; O - однодневные запасы или затраты по статье или в целом по предприятию; Однодневные запасы и затраты, как правило, определяются по смете затрат на производство, а нормы в днях определяются по каждому виду оборотных средств по разному. В целом по предприятию определяются совокупные нормативы, т.е. общий бюджет оборотных средств, определяется как сумма частных нормативов.

Нормирование производится отдельно по каждой статье элементов запасов, затрат и готовой продукции. По статьям запасов различают сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, топливо, энергия, тара, МБП и некоторые др..

Следует иметь ввиду, что вложенные деньги в данные статьи запасов действительно не являются вложенными в эти запасы, т.е. сырье может не дойти; может дойти, но не быть разгруженным; может придти, но не того качества.

Норма запасов по сырью и материалам определяется исходя из следующего, что предприятие должно иметь для нормальной работы ежедневно следующие виды запасов: транспортные запасы, запас на приемку и разгрузку материалов, запас на складирование, запас на лабораторный анализ, технологический запас, текущий складской запас, гарантированный или страховой - в днях.

Транспортный запас создается у предприятия покупателя и необходим на время разрыва между оплатой счета покупателя и временем поступления сырья и материалов и определяется как разница между временем пробега груза и временем документооборота. Если это время со знаком "-" (минус) , то в расчет принимается 0. Так как предприятие получает сырье и материалы одновременно от разных поставщиков, то при определении нормы запаса необходимо определить средневзвешенную величину запасов (взвешивание производится на объем поставок) .

Время необходимое на приемку грузов лабораторный анализ складирования определяется либо по установленным предприятием нормам, либо по хронометражу, время на подготовку к производству определяется по технологическим картам.

Текущий складской запас складывается из частоты поставок сырья и материалов, которая зависит от ряда причин, в т.ч. условия договоров (либо карточки складского учета на складах) , анализ практики предшествующих периодов. Для расчета, как правило, применяются условия договоров.

Если поставщиков много, то рассчитывается средневзвешенный интервал между поставками, принято считать, если поставок в год меньше 20, то принимается как текущий складской запас интервал поставок. Если материалы и сырье поступают от одного поставщика, то тоже интервал; если много поставщиков - 50% интервала принимается в расчет; если поставщик находится рядом, то текущий складской запас менее 50%.

Страховой запас принимается, как правило, в размере 50% от текущего складского запаса. При ежедневном завозе такой запас, как правило, не создается. Складывая все нормы по сырью и материалам создают общую норму и затем рассчитывают средневзвешенную норму по данной статье. В зависимости от условий поставок может рассчитываться норма по вспомогательным материалам (эта методика в некоторых случаях может применяться и к основным материалам) . Могут применяться два метода: - для материалов применяемых часто и в большом количестве (также как и по основным материалам и сырью) - для вспомогательных материалов используемых редко и в небольшом количестве (по методу средних фактических остатков) . Этот метод предполагает следующие этапы: 1 фактические средние остатки вспомогательных материалов за отчетный период корректируются на сумму излишних и ненужных материалов (данные берутся помесячно, подекадно, поквартально из данных бухгалтерского учета, складского учета) ; 2 на основе откорректированных сумм остатков и однодневных затрат в предшествующем сопоставимом периоде по данной группе материалов определяют фактическую норму запасов в днях; 3 Эту определенную норму в днях запасов прошлого периода распространяют на планируемый период и для определения норматива умножают на плановые однодневные затраты по данной группе материалов; 4 либо нормы, либо нормативы суммируют.

Топливо.

Норматив по топливу устанавливается в основном также как и по сырью и материалам, для расчета однодневных затрат необходимо исключить затраты на газ (по трубопроводу, газ в баллонах нормируется) . Следует иметь ввиду, что в сметах затрат газ учитывается как топливо направляемое на технологические цели, поэтому к данным затратам прибавляют расходы на топливо по непромышленным хозяйствам. Как правило, если топливо поступает от одного поставщика, то текущий складской запас принимается равным интервалу поставок, а страховой на уровне текущего запаса.

Тара.

- покупная; запасы определяются также, как по сырью и материалам, в кот. упаковывается данный товар; норматив определяется также как и по материалам.

- Тара собственного производства, стоимость которой включается в цену товара. Она нормируется исходя из времени нахождения на складе от момента изготовления до момента упаковки (в каждом конкретном случае будут конкретные расчеты) ; - Возвратная тара. По ней норма запаса в днях зависит от средней продолжительности одного оборота с момента оплаты счета за тару, полученной с сырьем и материалами до момента сдачи платежных документов в банк на отгрузку тары поставщику. Время нахождения тары в обороте (возвратной) включает в себя время нахождения на складе под сырьем и материалами, необходимость времени на чистку, промывку, ремонт, комплектование партии, отгрузку и выписки расчетных документов.

МБП.

Для определения запасов по МБП расчет производится методом прямого счета раздельно по каждой группе МБП, исходя из стоимости единицы установленных норм расхода и общей потребности. Здесь надо иметь в виду, что нормы установлены законодательством РФ.

Нормы по МБП устанавливаются в двух разрезах: на складе и в производстве, на складе по полной стоимости, в производстве 50% стоимости. Если износ начисляется сразу при моменте оприходования и оплаты в размере 100%, то нормы могут не начисляться (зато учет всего МБП находящегося в производстве должен вестись) . Нормируются также запасы по каждому виду МБП отдельно. Спецоснастка учитывается и нормируется отдельно в зависимости от количества обеспеченных людей этой оснасткой, времени службы и т.д..

Незавершенное производство.

Если на практике производственные запасы в определенной части могут формироваться с участием заемного капитала, то незавершенно производство, как правило, только за счет собственных средств. Запасы незавершенного производства зависят от длительности производственного цикла и характера нарастания затрат.

Характер нарастания затрат в различных отраслях различен (например, судостроение до 1 года и более) . Характер нарастания затрат при каждом виде производств определяется по разному. Если затраты нарастают равномерно, то коэффициент нарастания затрат определяется по формуле: А + 0.5Б К= -----------, где А + Б А - первоначальные затраты первого дня; Б - все последующие затраты; А+Б - полная себестоимость; Если затраты нарастают неравномерно, то коэффициент нарастания затрат определяется с учетом длительности пребывания этих затрат в процессе производства. Коэффициент нарастания затрат определяется, как отношение средней стоимости незавершенного производства к общей сумме плановых затрат или расходы каждого дня суммы всех затрат по плану нарастающим итогом К=----------------------------------------- суммы всех затрат по плану З1 +З2 +....

К= ------------------, где Д \* З Д - длительность производственного цикла \* на сумму всех затрат Кроме того, могут быть особенности в исчислении исходя из систем отгрузки либо со склада, либо из цеха на основе коэффициента нарастания затрат, по формулам и длительности производственного цикла определяют норму запасов в днях по следующей формуле: N = K \* D Отличие в определении норматива незавершенного производства от норматива "производственные запасы "- по сырью все нормативы складываются, а по незавершенному производству считают непосредственно по формуле: норма\*однодневные запасы на производство Н=N\*О При чем эти затраты могут считаться по валовому выпуску или по однодневным затратам.

  Расходы будущих периодов.

Потребность в таких средствах определяется специальном расчетом метода прямого счета. Норматив определяется: Н= Вн + Рп - Ра, где Вн - сумма средств вложенных в данную статью (остаток средств) на начало периода; Рп - расходы планируемого периода на данную статью; Ра - расходы включаемые в себестоимость продукции планируемого периода; Готовая продукция на складе.

Норма запасов по готовой продукции на складе определяется временем необходимым для досборки, сортировки партий по заказам, времени на накопление партии, частоты в подаче транспорта, от транспортных и монтажных норм, от времени на выписку счетов, времени на погрузку и т.д.. Транспортные нормы представляют собой норму отгрузки данной партии товара.

Монтажные нормы - меньше данной нормы не принимает покупатель.

Норма в целом определяется методом последнего усреднения и таким образом норматив под готовую продукцию на складе будет определяться исходя из средневзвешенной нормы запаса на складе и однодневной отгрузки продукции.

Сумма частных нормативов представляет собой совокупный норматив, а норма запаса в днях по предприятию в целом определяется таким образом делением совокупного норматива на однодневные затраты по смете затрат на производство.

Все вышеперечисленные методы расчета нормативов имеют свои достоинства и недостатки, поэтому на конкретном предприятии эти особенности должны быть учтены. Процесс управления производственными запасами и закупками, как правило, только на средних и крупных предприятиях.

Для управления необходимо знать какие материалы требуются для выпуска продукции, и как составить сам план закупок. Схема составления плана закупок основывается на источнике поставок и предусматривает следующие этапы: 1 сбор информации, который включает в себя кабинетные исследования, изучение коммерческой деятельности и самого продукта производства и реализации; 2 анализ потребностей и возможностей, который состоит из анализа возможностей поставщиков, расчет общей потребности материальных ресурсов, оценка собственной материальной и финансовой базы; 3 выбор стратегии; 4 определение метода закупок; 5 принятие оперативных решений (какие материалы закупать, когда закупать, какие требуются складские помещения, трудовые ресурсы и затраты по закупкам) .

6 контроль на случай непредвиденных трудностей; 7 анализ выполнения плана закупок (оперативный, текущий) 8 корректировка плана закупок; Краткие пояснения к этапам: 1) изучение специальной литературы, справочников, устной информации, изучение известных уже потенциальных поставщиков с точки зрения упорядочения цены, качества поставляемого сырья. Сравнение качества продукции, поставляемой на рынок по технологическим характеристикам исходя из классификации производителей этой продукции.

2) определение возможности поставщиков, у которых могут быть приобретены материалы, топливо и т.д., определение общей потребности необходимой для производства, определение преимуществ или недостатков организации производства у поставщиков; 4) В части закупок это могут быть оптовые закупки, регулярные закупки, мелкими партиями, закупки по мере необходимости и т.д..

3) исходя из вариантов закупок (сравнения методов) определяют свой вариант; 5) после выбора метода определяют какие материалы требуются и по пунктам; 6) в ходе реализации плана закупок необходимо осуществлять контроль путем выборочных проверок периодически или по необходимости, в результате которых может быть произведена корректировка плана с целью сокращения до минимума производственных запасов и ускорение оборачиваемости (инвентаризация) .

7) через определенное время целесообразно проводить анализ выполнения плана с конкретными выводами; 8 оплата поставок - это заключительный этап, поэтому необходимо сверять счета на оплату с количеством фактических поставок. Это нужно для того чтобы - проверить являлись вы непосредственно плательщиком; - сверить номер заказа на продукцию с номером заказа по материалам ; сверить качество, количество, цену заказа указанных в счетах и др. документах.

**Финансовые показатели, характеризующие использование оборотных средств.** Для измерения эффективности использования оборотных средств на предприятии применяются традиционные показатели: Ко=Вр/Со ; Пд = Д/Ко;Кз=Со/Вр Котмз=Ср/ТМЗ; Пдтмз=Д/Котмз;Когп=Ср/ГП Пдгп=Д/Когп; Кодз=Вр/Дз; Пддз=Д/Кодз; Кокз=Вр/Кз; Пдкз=Д/Кокз; Ко-коэффициент оборачиваемости (количество оборотов совершенными оборотными активами за период) ; Пд- продолжительность одного оборота оборотных средств за период в днях; Вр-выручка от реализации продукции в рыночных ценах в руб..

Cо - средний остаток оборотных средств (текущих активов) за период в рублях.

Д-количество дней в расчетном периоде; Кз - коэффициент закрепления оборотных средств (показатель обратный коэффициенту оборачиваемости) ; Котмз - коэффициент оборачиваемости товарно - материальных запасов; СР - себестоимость реализуемой продукции за период в рублях; ТМЗ - средние за период остатки товарно - материальных запасов по балансу в рублях.

Пдтмз - продолжительность одного оборота товарно – материальных запасов в днях; Когп - коэффициент оборачиваемости готовой продукции на складе; ГП - средние за период остатки готовой продукции в рублях; Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; ДЗ - средние остатки дебиторской задолженности за период в рублях; Пддз - продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях; Кокз - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; Кз - средние остатки кредиторской задолженности за период; Пдкз - средний за период срок погашения кредиторской задолженности; Для оценки оборачиваемости могут использоваться и другие показатели, в том числе - коэффициент привлечения средств в оборот.

К= В от РП/360 \* (период одного оборота отчетного года - период одного оборота в предыдущем периоде) ; - доля дебиторской задолженности в общем объеме активов; Д=ДЗ (на начало или конец периода) /все текущие активы - доля сомнительной дебиторки в общем объеме активов; Д=Дз сомнит./вся Дз -коэффициент инфляции; К=1/индекс цен за период -оборачиваемость запасов; Об=себестоимость РП/ср. величина запасов -срок хранения запасов; С=360/оборачиваемость запасов На величину всех коэффициентов может значительно повлиять применение того или иного метода оценки этих запасов (ФИФО, ЛИФО и т.д.) .

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает какая часть задолженности может быть погашена на дату составления баланса и считается: (денежные средства + быстрореализуемые активы) /краткосрочные обязательства по балансу.

Уточненный коэффициент ликвидности отражает какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет денежных средств, но и поступлений от дебиторов: (денежные средства + дебиторская задолженность + быстро реализуемые активы (ценные бумаги) ) /краткосрочные обязательства Общий коэффициент покрытия или ликвидности показывает в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства: текущие активы/краткосрочные обязательства Показатель оборотного оборотного капитала находящегося в обороте показывает превышение текущих активов над краткосрочными обязательствами по балансу и считается, как разница: актив баланса - пассив.

Коэффициент маневренности показывает какая часть собственных источников средств вложена в наиболее мобильные активы предприятия: оборотные активы / источники собственных средств Доля трудно реализуемых активов в общей величине текущих активов - характеризует качество активов: (залежалые ТМЦ + труднореализуемая ГП + просроченная дебиторская задолженность) / текущие активы по балансу Коэффициент соотношения труднореализуемых активов и легкореализуемых: Труднореализуемые активы / (текущие активы - труднореализуемые активы)   **Долгосрочные инвестиции в нематериальные активы *.*** Нематериальные активы отличаются от основных фондов тем, что они не являются товарно-материальными ценностями. От товаров тем, что они не предназначены для продажи, а от товарно - материальных запасов (материалы, сырье и т.д.) тем, что они используются больше 1 года. К нематериальным активам в соответствии с законодательством относится, например, право на патент, право на лицензию, авторские права, права на товарные знаки и торговые марки, права на программные продукты и т.д..

Т. о. к нематериальным активам относятся права на использование чего-либо. НМА могут поступать на предприятие в качестве взносов в уставной фонд, приобретаться за плату и получаться безвозмездно. Они могут быть проданы, списаны по причине нецелесообразности использования, безвозмездно переданы, вложены в совместную деятельность. Это отражается по счетам 48 и 80.

НМА, как объекты долгосрочного использования, списываются на затраты при помощи начисления износа (амортизации) равными долями в течении, как правило, 10 лет или в соответствии с условиями приобретения. НДС списывается также, как по основным фондам, т.е. предъявляется в бюджет при условии оплаты и оприходования. Льгот фактически нет. Источниками финансирования НМА является чистая прибыль остающаяся в распоряжении предприятия, амортизационные отчисления, средства поступающие от эмиссии и реализации ценных бумаг (как по основным фондам) и могут быть использованы в долгосрочные кредиты. Оприходование через 08 счет. Под ценой НМА понимается договорная цена, либо остаточная цена, если НМА были частично использованы. Учет источников приобретения НМА ведется отдельно от основных средств и т.д.. К показателям использования НМА используются такие показатели, как доходность НМА и рентабельность продаж, может быть также оборачиваемость НМА.

Д=ВП/НА Днма=БП/Вр\*Вр/НА где Вр/Нма\*100%-оборачиваемость НМА.

Рентабельность продаж= Вр/НМА БП - балансовая прибыль за расчетный период; НМА - средние остатки за этот же период; Вр - выручка от реализации продукции;   **Финансовые инвестиции.** 1 Экономическая сущность и характерные черты финансовых инвестиций.

2 Факторы определяющие курсовую стоимость ценных бумаг.

3 Определение дохода по ценным бумагам.

4 Использование предприятием средств полученных фондового рынка.

5 Типы портфелей корпоративных ценных бумаг.

6 Риски связанные с финансовыми инвестициями.

Экономическая сущность и характерные черты финансовых инвестиций.

Финансовый рынок представляет собой совокупность рыночных институтов, направляющих потоки денежных средств от владельцев и собственников заемщикам в качестве предмета купли - продажи рынке выступают деньги предоставляемые в пользование в различных формах. Этот рынок включает в себя денежный, кредитный и фондовый рынки (именно последний собственно называется финансовым рынком) . Финансовый рынок распадается по элементам на 4 больших группы: 1 по принципу возвратности финансовый рынок подразделяется на рынок долевых ценных бумаг (акций) или рынок долговых обязательств (облигаций) .

2 по характеру движения ценных бумаг: - первичный - вторичный 3 по форме организации: -организованный (фондовые биржи) - распределенный (уличный, через брокерские и дилерские фирмы) 4 по способу предоставления средств: -рынок денег (краткосрочных обязательств до 1 года) -рынок капитала (долгосрочных обязательств свыше 1 года) На фондовом рынке функционируют финансовые портфельные инвестиции, предназначенные для приобретения ценных бумаг. Объективной предпосылкой формирования финансового рынка является несоответствие потребности в денежных средствах у субъектов с наличием источников ее удовлетворения. Поэтому действуют отношения между сберегателями, т.е. владельцами денежных средств и пользователями (инвесторами) .

Сберегатели (юридические лица или граждане) ; пользователи-хозяйствующие субъекты и государство, вкладывающие данные денежные средства в объекты предпринимательской экономической деятельности. Именно на фондовом рынке через деньги, ценные бумаги происходит мобилизация свободных денежных средств. Ценной бумагой признается документ удостоверяющий, с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление и передача которых возможно при его предъявлении.

С передачей ценной бумаги другому лицу переходят все удостоверяемые ею права. К ценным бумагам относятся акции, государственные и муниципальные облигации, корпоративные облигации, векселя при определенных условиях, чеки, денежные и сберегательные сертификаты и др. документы, которые отнесены к фондовым ценностям. Ценные бумаги характеризуются следующими основными принципами: состоят из совокупности имущественных и личных неимущественных прав, подлежащих удостоверению и безусловному осуществлению в соответствии с законодательством РФ.

- размещаются выпусками; -характеризуются равным объемом и сроками осуществления прав вне зависимости от времени их приобретения.

Ценные бумаги могут: 1 выпускаться для первичного размещения на фондовом рынке; 2 обращаться на нем; 3 погашаться, т.е. изыматься из обращения с выплатой владельцам соответствующего вознаграждения; 4 выступать в качестве объекта залога, страхования; 5 быть предметом срочных контрактов (фьючерсов и опционов) ; Виды прав, которые удостоверяются ценными бумагами, а также обязательные реквизиты и др. требования по оформлению ценной бумаги. Отсутствие обязательных реквизитов влечет недействительность ценной бумаги. Права удостоверяемые ценными бумагами принадлежат: -предъявителю ценной бумаги (фондовая ценность на предъявителя) -названному в ценной бумаге лицу (именные) -названному в ценной бумаге лицу, которое само в праве реализовать право или назначить своим распоряжением другое уполномоченное лицо.

Для передачи другому лицу прав на ценные бумаги достаточно ее передачи данному лицу, права передаются в порядке цессии.

Ордерные ценные бумаги - путем передаточной записи, индоссамент бывает: бланковым, ордерным. Все ценные бумаги классифицируются по двум группам: денежные, капитальные. Денежные бумаги выражают заимствование денег (долговые ценные бумаги) к ним относятся коммерческие векселя, денежные и сберегательные сертификаты и другие документально оформленные обязательства со сроком исполнения платежа до 1 года (чеки, аккредитивы, платежные поручения и т.д..) Доход по ценным бумагам, как правило, носит краткосрочный характер. Этот доход образуется в результате покупки ниже номинальной стоимости и погашения в пределах номинала через дисконт, либо за счет получения процента при погашении. Капитальные ценные бумаги, как правило, выпускаются с целью формирования или увеличения уставного капитала или актива предприятия и подразделяются на долевые и долговые. К долевым относятся акции и инвестиционные сертификаты (подтверждают долю участия владельца в инвестиционном фонде и дают право на получение дохода этого фонда) . Акции: -обыкновенные -привилегированные; К долговым ценным бумагам относятся все виды облигаций, т.к. они удостоверяют отношение займа, они могут быть краткосрочными со сроком до 1 года и долгосрочными свыше 1 года. По истечении определенного срока заемщик обязан вернуть кредитору обозначенную на облигации сумму. Сроки выплаты могут быть регулярными или разовыми.

Облигации: -государственные - муниципальные -облигации инвестиционных фондов, банковские, корпоративные.

Как правило, корпоративные облигации выпускаются под залог определенного имущества, что дает дополнительную гарантию от потери своих средств.

Порядок выплаты доходов по корпоративным ценным бумагам следующий: в первую очередь из чистой прибыли выплачивается процент по облигациям, во-вторую - дивиденды по привилегированным акциям, в - третью дивиденды по обыкновенным акциям.

На фондовом рынке функционируют производные ценные бумаги (опционы, фьючерсы, варранты) . Производные ценные бумаги удостоверяют право владельца на покупку или продажу ценной бумаги в определенном количестве и по фиксированной цене, т.е. они удостоверяют право на ценные бумаги, но не являются таковыми.

Фондовый рынок делится на первичный и вторичный. Такой принцип основан на том, что первоначальный инвестор свободен в своем праве владеть и распоряжаться ценными бумагами.

Эмитенты стремятся получить дополнительные финансовые ресурсы от выпуска и размещения ценных бумаг с целью вложения этих средств в производство, валюту, высокодоходные ценные бумаги других акционерных обществ или предприятий. Посреднические функции между эмитентами и инвесторами выполняют брокерские и дилерские компании.

Вторичный фондовый рынок предназначен не для привлечения дополнительных финансовых ресурсов, а для перераспределения уже имеющихся между хозяйствующими субъектами, наиболее эффективно посреднические функции выполняют фондовые биржи.

Фондовая биржа - это посредник оказывающий организационные услуги только профессиональным участникам рынка ценных бумаг, членам данной биржи.

Основными функциями биржи являются: - активные операции по продаже и покупке ценных бумаг (ценные бумаги выступают, как товар; цена зависит от спроса и предложения) ; - предоставление эмитентам ценных бумаг дополнительных средств на неотложные нужды; - перераспределение финансовых ресурсов между субъектами и организация структурной перестройки в конечном итоге; - предоставление сберегателям использовать накопленные средства наиболее выгодно; Известны 5 основных правил биржевой торговли: 1 искомый биржевой курс ценных бумаг всегда будет таким по которому может быть произведено наибольшее количество сделок.

2 все заявки, в которых указано по наилучшему курсу всегда реализуются при первом предложении цены.

3 все заявки, в которых указывается максимальные цены при покупке и минимальные при продаже должны исполняться.

4 все заявки, в которых приводятся цены приближающиеся к максимальным при продаже могут выполняться частично.

5 все заявки, где приведены цены ниже искомого курса при покупке и выше при продаже не реализуются.

Наряду с фондовой биржей на рынке ценных бумаг работают также финансовые институты, которые называются финансовые посредники - это коммерческие и инвестиционные банки, инвестиционные компании и фонды, трастовые и страховые компании, государственные и негосударственные внебюджетные фонды и т.д.

Каждый из этих посредников имеет свои права и может осуществлять только отдельные виды операций. Значение фондового рынка заключается в том, что более или менее цивилизованных формах происходит перелив капитала между предприятиями и отраслями, происходит финансирование различных программ, для сберегателей предоставляется возможность участвовать в прибыли предпринимательских структур, для государства возможность покрывать бюджетный дефицит, т.к. именно на этом рынке аккумулируется большинство свободных денежных средств юридических и физических лиц.

В бухгалтерском учете и отчетности финансовые инвестиции отражаются отдельно в форме долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений с различным целевым назначением и сроками погашения.

Долгосрочные финансовые вложения (06 счет) отражаются паи и акции, облигации, предоставленные займы и др. финансовые обязательства - они приходуются по покупной цене. При этом следует учитывать, что вложения в процентные облигации и в коммерческие займы учитываются в долгосрочных вложениях в том случае, если установленный срок погашения превышает год.

Вложения в ценные бумаги, по которым срок погашения (или выкупа) не определен также учитываются на этом счете. Те средства, которые предприятие перечислило за ценные бумаги, но если в этом периоде не поступили документы, подтверждающие права предприятия, показываются в составе долгосрочных финансовых вложений обособленно. На счете 58 краткосрочные финансовые вложения (на срок до 1 года) . Это ценные бумаги других предприятий, процентные облигации государственных и муниципальных займов, депозиты, а также выданные другим предприятиям займы. Вложения в ценные бумаги по которым срок погашения не определен относятся к краткосрочным в том случае, если заранее известно, что предприятие хочет получить доходы в пределах 1 года.

Для деятельности предприятия очень важно иметь обоснованную оценку ценных бумаг, различают следующие оценки ценных бумаг: - номинальная стоимость, которая указывается на бланке акции, она определяется эмитентом произвольно, т.к. эти ценные бумаги даже на первичном рынке используются не по этой стоимости ; Продажа выше номинальной стоимости относится на 87 счет "Добавочный капитал" и не облагается налогом на прибыль. Т. к. с 1996 года отменен налог на куплю - продажу ценных бумаг в настоящее время действует закон о налоге на эмиссию ценных бумаг. Под него попадает номинальная стоимость эмиссии ценных бумаг подлежащих регистрации. Налог уплачивается до регистрации в размере 0,8%.

Не облагается данным налогом первичная эмиссия в части только формирования уставного капитала (вторичная и первичная эмиссии в части увеличения и расширения уставного капитала не льготируются) . В бухгалтерском учете номинальная стоимость учитывается и используется, в частности в оценке уставного капитала.

- эмиссионная - цена продажи ценной бумаги при ее первичном размещении, она может совпадать с номинальной стоимостью; - курсовая или рыночная стоимость - цена, которая отражает соотношение или равновесие между спросом и предложением в определенном интервале времени; - ликвидационная стоимость - величина реализуемого имущества ликвидируемого акционерного предприятия выплачиваемая на одну акцию; - балансовая (книжная стоимость) - стоимость имущества общества и предприятия созданного за счет собственных источников деленное на количество выпущенных акций; - учетная стоимость ценных бумаг - стоимость, по которой ценные бумаги числятся на балансе предприятия в данный момент времени; - выкупная стоимость - стоимость, которая указывается на отзывных акциях или облигациях, т.е. та сумма, которая оплачивается обществом и предприятием за приобретение собственных акций или при досрочном погашении облигаций.

УК (85 счет) формируется по номинальной стоимости акций приобретенных акционерами и определяет, как правило, минимальный размер имущества гарантирующие интересы его кредиторов. Аналитический учет по данному счету ведется т. о., чтобы обеспечить информацию об учредителях видам акций и стадий формирования уставного капитала, поэтому может вестись ряд субсчетов: /1 - объявленный капитал (сумма, которая указана в уставе акционерного общества) ; /2 - подписной капитал (стоимость акции, по которой произошла подписка) ; /3 - оплаченный капитал (в сумме тех средств, которые внесены акционерами в момент подписки или после) ; **Факторы, определяющие курсовую стоимость ценных бумаг.** Курс акций (цена) определяется ценностью данной бумаги для эмитента и для инвестора, ценность для эмитента определяется способностью ценной бумаги быстро превращаться в реальные деньги (т.е. их ликвидность) ; ценность для инвестора - доход, который может принести данная ценная бумага. Доход может быть получен, как при выплате процентов и дивидендов, так и в результате роста курса акций.

Следует помнить, что общий уровень дохода сравнивается с риском, который имеет владелец данной ценной бумаги.

При вложении денежных средств предприятий в краткосрочные и долгосрочные ценные бумаги других эмитентов и государства одна из задач финансистов на предприятии состоит в том, чтобы создать эффективный портфель фондовых инвестиций, кот. Соответствует трем критериям: ликвидность, доходность, минимизация риска.

Один из методов управления - диверсификация. Соотношение между доходностью и риском может осуществляться как по расчетам собственно предприятия, так и альтернативным проектам, в т.ч. по вложениям в депозитные вклады, покупку валюты, товаров и т.д..

Курсовая стоимость ценных бумаг – результат соотношения между объемами спроса и объемами предложения. Если оценка инвесторов и продавцов совпадает, то они заполняют акт купли - продажи.

Некоторая неопределенность и колебание курса ценных бумаг на фондовом рынке в современной России определяется следующими мотивами (обстоятельствами) : 1 недостаточными объемами капиталовложений, что практически всегда объясняется значительным числом учредительства и искажением инвестиционных направлений; 2 тесной взаимосвязью рынка ценных бумаг с процессами акционирования и темпами приватизации ; 3 неликвидным и рисковым характером самого финансового рынка; 4 конкуренцией за новые сбережения между финансовыми посредниками; Существенную роль в данном процессе занимает ЦБ РФ через проводимую денежно - кредитную политику.

Курс ценных бумаг определяется, как правило, тремя группами факторов: -объективные -спекулятивные - субъективные К объективным, действующим на уровне предприятия, относится финансовое состояние предприятия эмитента; количество акций в руках у владельца; текущая прибыль акционерного предприятия; перспективность сферы деятельности, в которой действует предприятие и т.д..

На уровне государства к ним относятся: устойчивость и перспектива развития страны в целом; надежность финансовых и денежных кредитов в целом; конъюнктура рынка товаров, недвижимости, валюты, состояние платежного баланса государства, направление переливов капиталов и т.д..

2 Спекулятивные - объем программной торговли (в ее основе лежит принцип получения прибыли от разницы между изменением курсов акций и ценами фьючерсных контрактов на них) . Этот фактор может перекрыть все объективные факторы. Состояние короткой позиции (характеризует общий объем проданных на срок акций) . Если данный показатель очень высок, то следовательно инвесторы работают на понижение курса акций.

Скупка акционерными компаниями своих акций; такая скупка вызывается, как правило, стремлением улучшить финансовое состояние, либо перераспределить контрольный пакет компании.

3 склонность отдельных биржевиков к использованию конфиденциальной информации. В зависимости от степени риска основная масса мелких вкладчиков ориентирована на безопасное вложение средств, а к рисковым операциям относится лишь незначительная часть. К безрисковым операциям, как правило, относятся государственные и муниципальные облигации.

**Определение дохода по ценным бумагам.** По своей экономической природе корпоративные облигации наиболее тесно связаны с производством, они служат определенным инструментом аккумулирования и инвестирования свободных денежных средств юридических и физических лиц. Приобретая акции акционерного общества владелец ее берет на себя ответственность за предпринимательский риск, т.к. в некоторых случаях уровень дивидендов может быть ниже доходов самых безрисковых операций. Естественно, чем выше дивиденд, тем дороже рыночная стоимость акции, и тем выше рейтинг акционерного предприятия на фондовом рынке. Однако при получении банками нормы ссудного процента курс акций может резко понижаться, поэтому эта зависимость проявляется в формуле: Курс акции = (норма процента (дивиденда) / ставка ссудного процента (дивиденда) ) \* номинальная стоимость акции Для расчета сегодняшней стоимости акции по прогнозным оценкам вероятных доходов в будущем применяется формула (упрощенный вариант) Курс акции = прибыль на одну акцию/ставка процента \* номинал Са = Д/Р Са = Д1/ (1+Р) + Д2/ (1+Р) ^2 +... + Дn/ (1+Р) ^n При необходимости учета роста дивидендов в будущем формула расчета сегодняшней действительной стоимости может принять следующий вид: Са = До\* (1+К) / (Р-К) , где До - сумма дивидендов полученных по акциям в прошлом году; Р - требуемый акционеру уровень прибыльности в долях к единице; К - предполагаемый ежегодный рост дивиденда в долях к единице.

Средства полученные предприятием с фондового рынка могут направлять на следующие цели: 1 средства полученные от первичного выпуска ценных акций направляются на формирование УК, предусмотренное в учредительных документах; 2 средства полученные от дополнительных эмиссий акций на увеличение УК для расширения своей деятельности в целях максимизации прибыли; 3 средства от выпуска корпоративных облигаций на финансирование реальных активов, нематериальных активов, приобретение высокодоходных ценных бумаг других эмитентов, страхового полюса и т.д. ; 4 ГКО служат платежным средством в договорных взаимоотношениях; 5 Доходы по депозитным счетам и облигациям, займам могут быть направлены на пополнение оборотных средств предприятия; 6 Эмиссионный доход акционерного общества служит источником пополнения добавочного капитала, также, как переоценка основных средств и т.д. ; Если посчитать на математических моделях эффективность привлечения средств с фондового рынка, то они повышают финансовую устойчивость предприятия, повышают ликвидность предприятия и платежеспособность, но при определенных условиях.

Типы портфелей корпоративных ценных бумаг.

Тип портфеля - это его обобщенная характеристика с позиции задач и видов ценных бумаг входящих в этот портфель. Структура больших портфелей корпоративных ценных бумаг отражает определенные соотношения интересов инвесторов, а также объединяет риски по отдельным видам по ценных бумаг. В связи с этим фондовый портфель акционерного предприятия практически всегда рассматривается, как целостный портфель управления, что предполагает:

* 1. определение задач стоящих перед портфелем в целом;
  2. разработка и реализация различных стратегий по реализации этих задач;

Типы портфелей ценных бумаг можно классифицироваться следующим образом: 1 портфели роста ориентированы на акции растущие на рынке по курсовой стоимости. Целью таких портфелей является увеличение капитала инвесторов (дивиденды владельцам портфелей, как правило, выплачиваются в небольшом размере) ; 2 портфели дохода - они ориентированы на получение высоких текущих доходов отношение стабильно выплачиваемых процентов к курсовой стоимости ценных бумаг, входящих в данный портфель выше среднеотраслевых среднего уровня.

3 портфели рискового капитала состоят, как правило, из ценных бумаг молодых компаний или компаний агрессивного типа, выбирающие своей стратегией - освоение производства на основе новых видов продукции и техники.

4 сбалансированный портфель, который частично состоит из ценных бумаг быстрорастущих в курсовой стоимости, а частично из высокодоходных ценных бумаг с большой степенью риска. В этом портфеле, т. о. балансируется приращение капитала, высокие доходы, степень риска.

5 специализированные портфели в этих портфелях ценные бумаги объединены не по общим целевым признакам (критериям) , а по более частным показателям (вид ценных бумаг, вид риска, региональная принадлежность и т.д.) .

К специализированным портфелям относится:

* 1. портфели стабильного капитала и дохода;

Например, краткосрочных и среднесрочных депозитных сертификатов банков;

* 1. портфели краткосрочных фондовых ценностей (векселя, чеки, аккредитивы, которые, как правило, обращаются на денежном рынке) ;
  2. портфели долгосрочных ценных бумаг с фиксированным доходом - это государственные и корпоративные облигации;
  3. региональные портфели, в которых собираются муниципальные ценные бумаги и т.д..

Конкретно портфели корпоративных ценных бумаг могут иметься следующие цели или не иметься таковых: 1 односторонний целевой характер, если предпочтение отдается одной из указанных целей; 2 сбалансированный характер, где в портфеле собираются ценные бумаги исходя из разных целей и задач; 3 бессистемный характер: ценные бумаги приобретаются хаотично, портфель разрознен, высокие риски.

**Риски финансовых инвестиций.** В целом риски можно подразделять на производственные, связанные с процессом производства; коммерческие риски; финансовые риски; критические риски. Любая финансовая операция связана либо с возможностью получения и приращения капитала, либо получения убытков, т.е. действие фактора риска. Финансовая операция или сделка считается рискованной, если ее эффективность (доходность) неполностью известна инвестору в момент заключения сделки, т. о. рискованность - свойство любой сделки, связанной с куплей - продажей ценных бумаг, за исключением государственных ценных бумаг.

Эффективность фондовых ценностей зависит от трех факторов:

* 1. цены покупки;
  2. промежутков выплат;
  3. цены продажи.

Любое приобретение ценных корпоративных ценных бумаг связано с риском: первый риск - риск портфеля ценных бумаг (портфельные риски) , т.е. могут наступить такие обстоятельства, при которых инвестор несет потери связанные с содержанием фондового портфеля и по операциям, связанным с привлечением денежных ресурсов для создания данного портфеля. Портфельные риски включает в себя ряд рисков:

* 1. капитальный риск
  2. селективный риск
  3. временный риск
  4. риск законодательных изменений
  5. ликвидный риск
  6. рыночный риск
  7. кредитный риск
  8. инфляционный риск
  9. процентный риск
  10. отзывной
  11. страновой
  12. отраслевой
  13. валютный
  14. риск самого предприятия.

Наиболее часто встречаются риски следующие: 1 капитальный риск - общий риск на все вложения в ценные бумаги (такие потери неизбежны, а анализ такого риска сводится к оценке того, кто имеет дело с портфелями ценных бумаг, или вложить денежные средства в ценные бумаги в недвижимость, товары, валюту и т.д.) 2 селективный риск - связан с неправильным выбором ценных бумаг для инвестирования по сравнением с др. видами ценных бумаг при создании портфеля; 3 временный риск - связан с покупкой или продажей ценных бумаг в неподходящее время, что соответственно влечет риск потери; 4 риск ликвидности - связан с возможностями потери при реализации ценный бумаг, при изменении оценки их качества; 5 рыночный риск - связан с потерями от снижения стоимости ценных бумаг в связи с общим падением конъюнктуры на фондовом рынке; 6 кредитный (деловой) - вызывается тем, что эмитент выпускающий долговые или процентные ценные бумаги окажется не с состоянии выплатить процент или основной суммы долга ; 7 процентный - связан с потерями, которые может понести инвесторы из-за изменения процентных ставок на рынке кредитных ресурсов (рост банковской процентной ставки приводит к снижению курсовой стоимости ценных бумаг (особенно облигаций с фиксированным процентом) , а при резком увеличении процента, может быть начаться массовая распродажа ценных бумаг или досрочно возвращены эмитенту) ; Наиболее распространенным методом снижения рисков от финансового вложения или инвестиций является диверсификация фондового портфеля - разнообразия ценных бумаг входящих в портфель. Потери от одних ценных бумаг компенсируются доходом по другим ценным бумагам; могут применяться такие методы, которые применяются в анализе - метод дисперсии; в статистике - корреляции; самострахование.

**Критерии принятия инвестиционных решений.** В качестве источников инвестиций могут быть средства УФ, прибыль акционерных предприятий, денежные ресурсы банков, резервы страховых компаний и др. финансовых посредников и т.д.. Выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинается с четкого определения возможных вариантов, т.е. альтернативные проекты поочередно сравниваются друг с другом и выбирается наилучший из них; с точки зрения соотношения издержек и прибыли (уменьшение издержек, увеличение прибыли) . Речь идет о любых инвестициях (либо реальных в предприятия, в товары, в ценные бумаги и т.д.) . После этого определяют эффективность инвестиций с точки зрения срока окупаемости затрат, степени риска, высоких темпов инфляции, перспектив налогообложения и др. факторов.

Поэтому в качестве критерия инвестиционных решений учитывается: 1 отсутствии более выгодных альтернатив; 2 минимизация риска потерь от инфляции; 3 краткосрочных рисков окупаемости затрат; 4 дешевизна проекта; 5 обеспечение стабильности поступлений выручки (доходов) ; 6 высокая рентабельность инвестиций как таковых; 7 высокая рентабельность после дисконтирования денежной выручки или доходов; 8 большая прибыль, чем банковский процент; При чем для принятия решений используются комбинации критериев.

При выборе инвестиционной стратегии на предприятиях необходимо вести учет жизненного цикла товара, продукции и т.д.. (порог рентабельности) . На первой стадии цикла освоения выручка растет очень медленно, т.к. объемы продаж не велики; 2 стадия - быстрый рост прибыли, выручки, т.е. объема продаж; 3 стадия - выручка остается на одном и том же уровне, прибыль достигает максимального значения; 4 стадия - выручка уменьшается, прибыль сокращается.

**Финансовое планирование.** 1 Сущность, задачи.

2 Объекты.

3 Виды финансового плана.

Планирование представляет собой составную часть управления направленную на оптимальное принятие решений при многовариантном возможном исходе. Планирование - процесс деятельности людей связанный с принятием определенных решений, (прогнозирование - это расчет показателей при заранее обусловленных пара метрах или границах) .

Основными задачами финансового планирования является: 1 обеспечение производственного и социального развития предприятия за счет собственных средств или ресурсов; 2 увеличение прибыли за счет роста объемов производства и оптимизации системы государственного регулирования, т.е. увеличение реальной прибыли и минимизация (оптимизация) налогообложения; 3 обеспечение финансовой устойчивости предприятия, т.е. обеспечение своевременности расчетов по всем своим обязательствам, включая расчеты с бюджетом, внебюджетными фондами, кредиторами и т.д..

До перехода к перестройке все предприятия в обязательном порядке должны были разрабатывать финансовый план по рекомендуемым формам и в разрезе месяц, квартал, год, пятилетие (по унифицированным формам) . С 1987 года все финансовое планирование отдано на самостоятельность предприятий, отменены все формы расчетов, осталась только система государственного регулирования состояния финансовых планов. Фактически большинство предприятий отказалось от составления таких планов самостоятельно. Теоретически методологическая база перенесена на составление бизнес-планов, а финансовый план - составная часть бизнес-плана. Опыт зарубежных предприятий и российских предприятий перешедших на бизнес-план, неправильный перевод терминов, показателей и т.д. привели к обрат ному эффекту при составлении бизнес-планов.

Следует иметь в виду, что бизнес-план за рубежом представляет собой now- how, и поэтому ни в одной книжке не распечатывается.

Российские предприятия основываясь на своей методологической базе и применяя бизнес-план фактически оказались в той ситуации, когда план есть, а ресурсов нет, т.к. все зарубежные планы рассчитаны на стабильные условия деятельности предприятия.

Объектами финансового планирования являются: 1 выручка от реализации продукции, работ, услуг при всех системах расчетов (наличный, безналичный, бартер, валюта) ; 2 прибыль, ее формирование, распределение и использование; 3 Фонды специального назначения: потребления, накопления, резервный, страховой; их формирование, распределение и использование; 4 объемы платежей в бюджет, внебюждетные фонды и другие отчисления.

Принципы составления финансовых планов: 1 Все виды финансовых планов на предприятии должны быть тесно связаны между собой и составлять единую систему; 2 непрерывность планирования; 3 единоначалие - при принятии каких-либо решений собственник - главное лицо; 4 данные финансовых планов являются коммерческой тайной предприятия и вся информация, связанная с расчетами, только для внутреннего использования. Первоначальный этап разработки бизнес-плана - это финансовый план (план финансовых ресурсов предприятия) , затем - производство, снабжение, реализация. Т. о. финансовый план - завершающий этап.

5 принцип научности; 6 обеспечение соответствия потребностям рынка, т.е. учет конъюнктуры, платежеспособного спроса, платежеспособности, т.е. возможности нормальных расчетов; 7 соответствие сроков получения и использования средств; 8 Обеспечение возможности маневрирования при недостижении запланированной реализации или при превышении плановых затрат; 9 обеспечение эффективности (рациональности) вложений капитала в новые инвестиции должно давать больше, чем в действующих условиях; 10 инвестиции и затраты должны обеспечиваться самым дешевым способом финансирования (собственные средства и бюджетные ассигнования) ; 11 поддержания платежеспособности предприятия в любой период, в любое время. Основой для финансового планирования является принцип самофинансирования - использование собственных ресурсов, т.е. может рассчитываться коэффициент самофинансирования: К = собственные источники /привлеченные источники = (прибыль+амортизация) /привлеченные источники Реально коэффициент зависит от трех источников: собственных, государственных, при влеченных. Для нормального значения этого коэффициента (по теории) доля собственных средств должна быть не меньше 50% общих финансовых ресурсов.

Типы финансовых планов.

1 оперативный - составляется в форме кассовой заявки или планов движения денежных ресурсов предприятия (составляется на один месяц с подекадной или ежедневной разбивкой) ; 2 текущий - все расчеты ведутся на один год с разбивкой по кварталам. Такой план включает в себя план доходов и затрат, план получения платежей и уплаты налогов в бюджет и внебюджетные фонды, инвестиционный план, план обеспеченности трудовыми ресурсами и т.д..

3 перспективный (стратегический) рассчитывается на 5-10 лет или на программу. Законодательство не предусматривает формальное указание на составление данный планов, но косвенно регулирует. Например, план движения денежных средств в годовой отчетности, заполнение кассовой заявки при расчете с банком, инвестиционный план при получении бюджетных ассигнований и т.д. ; через налоги и получение льгот определенным категориям предприятий. Как правило, на МП разрабатываются только оперативные финансовые планы, т.к. невозможно рассчитать на какую-либо перспективу состояние ресурсов, производства выручки (можно рассчитать только на стабильном МП) . Оперативные и текущие планы начинают разрабатываться, как правило, со средних предприятий целью развития является расширение сферы деятельности и закрепление на рынке. Цель разработки: наиболее эффективное использование прибыли и нахождение дешевых привлеченных или заемных ресурсов. Перспективные планы разрабатываются ограниченно, только на конкретные программы. Перспективные, текущие и оперативные разрабатываются на крупных предприятиях, концернах и ТНК. Цель их составления: освоение рынков, как внутренних, так и за рубежных; выпуск новых видов продукции, наиболее эффективное использование свободных денежных средств или прибыли; оптимизация системы налогообложения.

Основой для составления финансового плана является: 1 договоры с поставщиками ТМЦ и покупателями; 2 экономические нормативы, утвержденные законами (реклама, представительские) , ставки налогообложения (расчет налогооблагаемой базы и применение ставок) , нормы амортизации, ставки процентов за банковский кредит. Т. о. разработанные финансовые планы являются увязкой общего объема финансовых ресурсов, их источников и направлений использования.

Основной документ финансового планирования - план доходов и расходов или расчет валовой прибыли и ее распределения. В общем виде этот план можно составить в следующей форме (каждый показатель этого плана рассчитывается по специальным формулам дополнительно: расчет потребности в оборотных средствах, построение графика безубыточности, расчет валовой прибыли и т.д.) .

План доходов и расходов. (см. приложение) Расчет позволяет проверить правильность налоговых и неналоговых платежей, определить необходимую потребность в денежных ресурсах для уплаты налогов, в т.ч. по авансам, осуществить оперативный финансовый контроль, определить в целом налоговый пресс на предприятие и корректировать налоговую политику предприятия (минимизация прибыли под налогообложение

* 1. 23 - 25%) .

План движения денежных средств на счетах в банках и в кассе.

***Он отражает поток денежных ресурсов (нал. и безнал.) . Этот план необязателен, но*** годовой отчетности предусматривается отчет о движении денежных средств (форма 4) . Составляется на год с разбивкой по кварталам и месяцам, с делением на текущую, инвестиционную и финансовую деятельность.

Примерная схема: 1 все расходы и поступления; 2 все расходы и отчисления; 3 балансирующие статьи.

А также может быть составлен кассовый план (кассовая заявка) - план оборота наличных денег (поступления или выплаты через кассу предприятия) . Включая поступления в кассу (кроме поступлений из банка) , расходы наличкой, расчет расходов на оплату труда.

Плановый бухгалтерский баланс на конец планируемого года (сводный баланс активов и пассивов) . Составляется по форме бухгалтерского баланса отчетного периода с учетом плановых изменений и корректировок. Он показывает какое было состояние активов и пассивов после окончания периода деятельности. Этот баланс позволяет инвесторам и акционерам видеть перспективу развития. Каждый раздел баланса (или финансового плана) может иметь соответствующие расшифровки или дополнения.

Перечень предприятий дебиторов и кредиторов: позволяет выявить динамику состояния дебиторской и кредиторской задолженности, реальность получения денег, выявить неплатежеспособность дебиторов для последующего списания затрат на финансовые результаты. План движения капитала: составляется в разрезе УК, добавочного капитала, резервного капитала (фонда) , фондов целевого назначения (потребления, накопления, страховой) , нераспределенная прибыль. Остаток на начало, планируемое поступление (все источники) , планируемое использование, остаток на конец.

**Денежные потоки.** 1 Цели задачи управления денежными потоками.

2 Денежные потоки, возникшие в текущей деятельности предприятия.

3 Денежные потоки, формируемые в инвестиционной сфере.

4 Прогнозирование денежных потоков по предприятию.

1. Вся совокупность финансовых отношений на предприятии обуславливает использование денег денежных отношений. Для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации в соответствии с целями развития данного предприятия они будут систематически восстанавливать и пополнять, используя денежные средства, свои производственные запасы, производственные фонды, выплачивать заработную плату, производить расчеты с другими предприятиями, бюджетом и внебюджетными фондами, реализовывать свою продукцию и т.д.. Т. е. при наличии денежных средств совершается кругооборот средств на предприятии.

В экономической литературе существует несколько толкований денежных потоков: 1 Движение только наличных денег; 2 Движение только безналичных денег; 3 Денежные потоки связанные с обслуживанием только оборотного капитала; 4 Денежные потоки связанные с обеспечением предприятия основным и оборотным капиталом. Система денежных отношений, денежные потоки на предприятии можно подразделить на денежные потоки: 1 между предприятием и другими предприятиями по поводу оплаты поставок, оборудования, материалов, сырья, реализация продукции, с работниками по выплате заработной платы; 2 между предприятием и собственниками, учредителями или акционерами, по выплате процентов, дивидендов, вкладов в УК, дополнительных взносов и т.д. ; 3 между предприятием и подразделениями (самост. и завис. юридически) по нераспределенной прибыли, оборотному капиталу и т.д. ; 4 между предприятием и бюджетом, внебюджетными фондами по уплате налогов и сборов, получению бюджетных ассигнований и т. д; 5 между предприятием и банками по осуществлению расчетов, получению и возврату кредита; 6 между предприятием и инвестиционными фондами, страховыми компаниями и т.д. по получению и возврату инвестируемых средств; 7 между предприятием гражданами, как юридическими лицами, по получению и возврату ссуд, благотворительным взносам и т.д..

Потоки: 1 наличные; 2 безналичные: включающие непосредственно безналичные расчеты; оплату векселями ; ценными бумагами; бартерные операции и т.д..

В зависимости от условий договоров по расчетам денежные потоки могут иметь различные временные периоды осуществления: 1 предоплата; 2 оплата по аккредитивам; 3 оплата в кредит (краткосрочный кредит; среднесрочный кредит; долгосрочный кредит и т.д.) .

Основная цель управления денежными потоками – максимизация прибыли; которая в части использования денежных средств (собственных; привлеченных; заемных) включает в себя обеспечение предприятия необходимыми денежными ресурсами для непрерывного процесса воспроизводства ; увеличения доходов собственников (учредителей) .

В соответствии с этой целью на предприятии решаются следующие задачи:

* 1. формирование источников денежных фондов (денежных потоков) ;
  2. использование денежных средств и фондов;
  3. контроль за формированием и использованием денежных средств и фондов.

Во временном периоде (перспективная, текущая, оперативная деятельность) задачи управления денежными потоками различны и иногда противоречат друг другу, что не является критическим. Задачей оперативного формирования денежных потоков является необходимость обеспечения непрерывности производственного процесса и рациональности.

Основными источниками информации о денежных потоках являются данные баланса предприятия, данные отчета об использовании денежных средств и другие разработочные таблицы и схемы. Но данные этой таблицы могут только проследить изменения в общей структуре источников и расходование денежных средств за период, следовательно основной раздел в формировании системы управления – анализ движения денежных потоков.

Цель формирования денежных потоков – обеспеченность денежными ресурсами, которая зависит от многих факторов:

* 1. организация производства;
  2. структура производства;
  3. наличие ресурсов;
  4. грамотность управления;
  5. система налогообложения;
  6. уровень состояния учета (оперативный и бухгалтерский) .

Формирование денежных потоков в текущей деятельности не должно противоречить общей направленности формирования стратегических потоков.

* 1. Одним из источников денежных потоков в текущей деятельности является выручка от реализации продукции, работ, услуг (первое исключается) , выручка от реализации имущества.

Этот объем выручки зависит от производственного графика, уровня издержек в производстве и обращении, объем продаж, времени и условий реализации, затрат капитального характера и финансирования расходов (которые не возмещаются) .

В Российской практике расчеты затруднены возможностями сокрытия, искажения выручки из-за нечеткости законодательства.

Факторы, влияющие на величину источников денежных потоков могут быть различны:

* 1. независимыми от системы оперативного управления:

\*уменьшение объема выручки при условии использования в данный период амортизационных отчислений на капитальные затраты; \*финансирование расходов непроизводственного характера (инфраструктуры) ; \*уровень налоговых отчислений и т.д.

* 1. зависимые (частично или полностью управляемые) :

\*уровень затрат на производство и реализацию продукции (организация системы бюджетирования и центров ответственности) ; \*оптимальное регулирование наличия запасов; \*правильность расчетов и минимизация налоговых отчислений в бюджеты и внебюджетные фонды; \*организация расчетов за сырье, материалы, реализацию продукции и т.д.

В каждом конкретном случае состав и набор факторов различен. Например, на уровне малого предприятия, специализирующегося на выпуске одного – двух видов продукции, влияние всех факторов носит упрощенный и прямолинейный характер. На уровне крупного предприятия, когда на величину выручки оказывают влияние структурные факторы и взаимоотношения внутри подразделений, влияние одних факторов усиливается, а других – нивелируется. Для предприятий-монополистов особое значение имеет установление монопольных цен.

* 1. Другой источник – совокупность средств, временно свободных для целевого использования: средства по выплате заработной платы, средства предстоящих расходов, средства в бюджеты и внебюджетные фонды, средства дебиторов и кредиторов и т.д.
  2. Важный источник – заемные средства – краткосрочные ссуды банков и краткосрочный коммерческий кредит. Особенность использования заемных средств для различных предприятий – возможность привлечения этих средств на различных условиях. Как правило, крупные предприятия используют незначительное количество заемных средств, а т.к. суммы большие, то проценты по ним небольшие.
  3. Часть источников в текущей деятельности: средства начисленной амортизации, долгосрочные кредиты, которые по своей сути имеют целевую направленность, но как временный источник могут быть направлены на другие цели (кроме бюджетных средств) .
  4. Дополнительные источники – средства эмиссионных доходов, средства от увеличения УК и т.д. Т. к. предприятия имеют в своем распоряжении ряд разных источников, разрабатывают графики поступления наличных и безналичных средств.

Все денежные источники имеют самостоятельную направленность. Из основного денежного источника (выручка) идет:

* 1. пополнение оборотных средств, израсходованных на производство и реализацию продукции (покупка сырья, материалов, топлива, коммерческие расходы, оплата за выполненные работы) ;
  2. изъятие денежных средств в бюджетные и внебюджетные фонды. На основании планов развития производства, планов выплат доходов собственникам и использование других источников составляются различные варианты планов. В зависимости от целей деятельности: МП – на расширение производства, средние и крупные – на расширение сфер деятельности, крупные – на завоевание рынка (в основном – мирового) .

В зависимости от форм собственности такое распределение на частных предприятиях производится по окончании года (по окончании программы) , на частных акционерных предприятиях – ежеквартально или по году; но предприятия с государственными или смешанными формами собственности – ежеквартально. В части воспроизводства направление денежных потоков носит упорядоченный характер, а в части увеличения или приложения нового капитала – направление зависит от агрессивности характера деятельности. Такие изменения анализируются ежемесячно, ежеквартально и ежегодно на основании общепризнанных методик сравнительного анализа.

В отличие от текущей деятельности, которая требует регулярного использования денежных средств в сравнительно небольшом объеме, инвестиционная деятельность требует больших объемов денежных средств, сформированных, главным образам, из собственного капитала, с привлечением в некоторых случаях заемного капитала.

* 1. Основной источник, который формирует денежные фонды и потоки, направленные на инвестирование – прибыль до и после налогообложения. Несмотря на то, что прибыль – составная часть выручки, она формирует инвестиционные фонды предприятия, а другая масса выручки идет на возмещение и операционные расходы.

В соответствии с планами уже в оперативной деятельности прибыль отделяется от операционных расходов и использование прибыли на инвестирование прибыли связанной с порядком расчета амортизационных отчислений. Сумма отделенная на инвестиции рассчитывается в таблице, где собираются и дополнительные источники. Такое требование заложено в законодательстве РФ, т.к. от полноты расчетов зависит возможность использования льгот по налогообложению на предприятии. Внешнее использование таких расчетов и сопоставление их с выручкой приводит к тому, что в определенный момент вся поступающая выручка может быть равна прибыли с учетом фонда амортизации (в таких ситуациях предприятие должно изыскивать дополнительные источники денежных потоков для покрытия операционных расходов, которые необходимо производить) . В этом случае привлекают дополнительные средства инвесторов или краткосрочные кредиты. Для определения величины убытков, связанных с привлечением заемных средств проводят сравнительный анализ учетного процента и рентабельности денежных средств за предыдущий период (т.е. период накопления средств на инвестирование) .

* 1. Сумма денежных фондов, сформированных из бюджетных ассигнований как источник, имеющий свою специфику на предприятии:
  2. можно сформировать весь денежный поток, направленный на инвестирование;
  3. время поступления денежных средств может не совпадать с временем их использования. Получение денежных средств связано с большими трудностями и ограничениями (для крупного предприятия, работающего на стратегических направлениях, а МП и средние могут использовать их только как часть денежного потока со значительным опозданием по срокам) .
  4. Бюджетный (налоговый) кредит – выгоден для предприятия совпадением сроков предоставления и использования, и низкими процентными ставками, с отсрочкой платежей по ним. Т. к. формирование таких денежных потоков производится из выручки, отрицательным является то, что не хватает средств на операционные расходы.

В практике формирования денежных потолков на инвестирование основной проблемой является увязка оперативного, текущего и перспективного планов и графиков, что связано с невозможностью полного учета нарушения договоров, сроков поступления выручки, предоставления ссуд.

* 1. При определенных условиях источником денежных потоков может быть сумма средств, полученная от собственника (учредителя) в качестве взносов с целевым назначением. Эти средства поступают на счет " добавочный капитал" и учитываются там до момента перерегистрации. Привлечение такого источника связано, например, с переводом наличного оборота в безналичный оборот, инфляционным влиянием. Такое привлечение средств жестко регламентируется государством.
  2. Долгосрочные кредиты банков.
  3. Иностранные инвестиции (Закон об иностранных инвестициях в РФ, Закон о валютном регулировании и валютном контроле) . Такой источник возможен только для крупных предприятий (это связано с желанием инвесторов) .

Направление денежных средств и фондов характеризуются некоторыми понятиями: реальные инвестиции, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные инвестиции, капитальные вложения и закупка оборудования. Если предприятие проводит одну линию инвестирования – составляет одну общую схему, если несколько направлений – несколько взаимоувязанных схем. Одно из направлений реальных инвестиций – капитальные вложения. Сложность: в соответствии с условиями оплата может производиться в различных формах расчетов (взаимозачетом, бартером, векселями и т.д.) , могут использоваться лизинговые и трастовые операции. При вложении в ОФ или НМА оплата носит разовый характер.

Практика использования бюджетных ассигнований и бюджетных кредитов требует отделения данных денежных потоков. При вложении в финансовые инструменты используют на предприятии только свободные денежные средства.

Характерная особенность использования денежных потоков на МП такие схемы очень просты, а на крупных – сложность заключается в взаиморасчетах между текущей деятельностью и инвестиционной.

Планирование денежных потоков производится на основании анализа планируемых и отчетных данных о наличии и движении денежных средств, отраженных в бухгалтерском балансе, отчете о движении денежных средств с точки зрения отчета и в финансовых планах. Этот анализ позволяет отделить существенные операции от несущественных, несбалансированность в использовании денежных средств, подтвердить обоснованность изменений в составе производственных запасов и затрат, активов и пассивов и обосновать сумму выручки при всех формах расчетов.