

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ
СООБЩЕНИЯ (МИИТ)

Кафедра «Финансы и кредит»

И.П. Акимова Финансы предприятий

Рекомендовано редакционно-издательским советом университета в
качестве конспекта лекций

для студентов 4 курса специальности «Финансы и кредит»

Москва - 2009

УДК 336 А3 9

Акимова И.П. Финансы предприятий. Конспект лекций для студентов
4 курса специальности «Финансы и кредит».
- М.: МИИТ, 2009.-48 с.

В пособии раскрыты роль и место финансов предприятий в экономике, их сущность и функции. Рассмотрены назначение и структура бизнес-планов, специфика управления дебиторской задолженностью и ее влияние на денежные потоки предприятия. Освещены особенности организации финансов предприятий различных форм хозяйствования и отраслевой принадлежности, особенности рентабельности предприятий различных форм деятельности.

Рецензенты:

- к.э.н. К.Н. Иванов, доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте» Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ).
- **О. В.** Лемешев, исполнительный директор Центра Содействия Экспертизы и Сертификации «Бурлак».

© Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ), 2009

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
Финансы предприятий	4
Виды организационно-правовых форм предприятия	9
Планирование на предприятии	11
Управление финансами предприятия	16
Финансовая политика	17
Формы и виды бюджетного контроля, их связь	22
Отчеты об исполнении бюджетов (смет), принципы их составления	24
Бизнес-планирование	25
Отраслевые особенности и их отражение в организации	
Финансов предприятий	29
Рентабельность предприятий	35
Управление дебиторской задолженностью	39
Финансы предприятий	

Финансы предприятий функционируют в рамках финансовой системы государства и являются ее основой, поскольку именно здесь создаются материальные и нематериальные блага и формируется преобладающая часть финансовых ресурсов государства. Кроме того государственный бюджет страны опирается на финансовый потенциал предприятий.

Финансы предприятий — это совокупность экономических и денежных отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального богатства и связаны с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов предприятий.

Классификация юридических лиц, участвующих в финансовых отношениях:

1. по степени участия труда и капитала в создании деятельности юридического лица выделяют объединения лиц (основой создания служит объединенный труд) и объединения капитала (основой создания служит соединенный актив)
2. по целям образования и порядку формирования имущественной базы юридического лица выделяют коммерческие (основная цель их создания это получение прибыли) и некоммерческие организации
3. по форме собственности, в рамках которой создается и действует юридическое лицо, выделяют государственные, муниципальные и частные предприятия
4. по организационно-правовой форме выделяют хозяйственные общества и товарищества, производственные кооперативы, государственные муниципальные и унитарные предприятия, различные организационно-правовые формы, характерные для некоммерческих и общественных организаций

(некоммерческие партнерства, потребительские кооперативы, благотворительные фонды и т.д.)

Основой организации финансов предприятий всех форм собственности является наличие ресурсов в размерах, необходимых для осуществления хозяйственной и коммерческой деятельности.

К *финансовым отношениям*, определяющим содержание данной категории, относятся денежные отношения, возникающие в процессе расширенного воспроизводства:

1. между предприятиями и другими субъектами хозяйствования, связанные с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности. Данный тип отношений является основным в хозяйственной деятельности, поскольку именно здесь создаются валовой внутренний продукт и национальный доход. На него приходится наибольший объем платежей, поэтому от их эффективной организации в большой степени зависит финансовый результат деятельности предприятий.
2. между предприятиями и бюджетной системой, связанные с перечислением налогов и сборов, отчислений и финансирования из них, а также между предприятием и государственными централизованными фондами и другими фондами по взносам всех видов сборов, отчислений и платежей в них и финансирования из них. От этого типа денежных отношений зависят финансовое состояние предприятий и формирование доходной базы бюджетов разных уровней.
3. между предприятиями и финансово-кредитной системой, связанные с организацией безналичных расчетов, получением и погашением долгосрочных и краткосрочных кредитов и процентов по ним, перечислением средств на социальное и медицинское страхование, страхование имущества предприятий, а также операции с ценными бумагами на фондовом рынке. От этого типа денежных отношений зависит финансовое состояние предприятий.
4. внутри различных объединений предприятий, связанные с образованием и использованием денежных фондов
5. внутри предприятия, связанные с оплатой работ и услуг, распределением и перераспределением прибыли, оборотных средств и др., выплатой заработной платы, премий и пособий, взысканием штрафа за причиненный ущерб, удержание налогов, выплатой процентов и дивидендов по акциям или инвестициям в предприятие. Данный тип денежных отношений влияет на организацию и ритмичность производства.
6. между предприятием и вышестоящей организацией по поводу внутриотраслевого перераспределения денежных средств. Данный тип денежных отношений направлен на поддержку и развитие предприятия.
7. между предприятиями и организациями при уплате и получении штрафов, неустоек за нарушение условий договоров
 8. между предприятиями при распределении прибыли, полученной от кооперации производственных процессов
 9. в процессе инвестирования средств в акции и облигации других предприятий, получения по ним дивидендов и процентов

10. между государством и предприятиями в процессе осуществления программы приватизации (перераспределения с помощью финансов национального богатства между субъектами собственности) и прочие

Общим для всех видов отношений является то, что они выражены в денежной форме и представляют собой совокупность выплат и поступлений денежных средств предприятия, а также то, что они возникают как результат хозяйственных операций, инициированных самим предприятием или другим участником экономического процесса.

Совокупность денежных выплат и поступлений образует *денежный оборот* предприятия. Управлять финансовыми отношениями значит управлять денежным оборотом, предвидеть его состояние в ближайшей и отдаленной перспективе. Чтобы определить ожидаемый объем и интенсивность денежного оборота предприятия, надо проанализировать все основные стороны и условия осуществления денежного оборота предприятия, процесса оборота всего капитала, движения финансовых ресурсов, состояния финансовых отношений предприятия со всеми участниками.

Объект управления в управлении финансами - совокупность условий осуществления денежного оборота, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений между хозяйствующими субъектами и их подразделениями в хозяйственном процессе.

Субъект управления - это специальная группа людей, которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта.

Функции объекта управления:

1. воспроизводственная - это деятельность по обеспечению эффективного воспроизводства капитала, авансированного для текущей деятельности и инвестированного для капитальных и финансовых вложений в долгосрочные и краткосрочные активы предприятия (самоокупаемость и самофинансирование). Составной частью воспроизводственной функции является оперативная функция, заключающаяся в текущем обеспечении предприятий денежными средствами

для нормального функционирования, т.е. совершения платежей и расчетов, выполнения краткосрочных обязательств.

2. производственная и коммерческая - это регулирование текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия по обеспечению эффективного размещения капитала, созданию необходимых денежных фондов и источников финансирования текущей деятельности (оценивается по показателям динамики роста валовой прибыли и прибыли от продаж, уровню и динамике себестоимости продукции и затратам на единицу продукции и на 1 рубль товарной (проданной) продукции)
3. контрольная - это стоимостной учет расходов на производство и реализации продукции (выполнение работ, оказание услуг), формирование доходов и фондов денежных средств предприятия и их использование, а также контроль рублем за использованием финансовых ресурсов

Функции субъекта управления:

1. планирование - охватывает весь комплекс мероприятий как по выработке плановых заданий, так и по воплощению их в жизнь
2. прогнозирование (или предвидение) - разработка на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей
3. организация - объединение людей, совместно реализующих финансовую программу на основе определенных правил и процедур
4. регулирование - воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы в случае возникновения отклонений от заданных параметров
5. координирование - согласованность работ всех звеньев системы управления, аппарата управления и специалистов (с целью обеспечения единства отношений объекта управления, субъекта управления, аппарата управления и отдельного работника)
6. стимулирование - побуждение работников финансовой службы предприятия к заинтересованности в результатах своего труда
7. контроль - проверка организации финансовой работы, выполнения финансовых планов и т.п. (посредством контроля собирается информация об использовании финансовых средств и о финансовом состоянии объекта, вскрываются дополнительные финансовые резервы и возможности, вносятся изменения в финансовые программы, организацию финансовой работы, финансового менеджмента) *Принципы* финансовой деятельности:

1. финансовая самостоятельность - заключается в том, что предприятие самостоятельно определяет свою экономическую деятельность, но при этом государство определяет виды деятельности, требующие лицензирования, устанавливает ставки налогов и отчислений, разрабатывает единые формы отчетности, препятствует установлению монополии на товарных и финансовых рынках
2. самокупаемость - заключается в получении дохода, соответствующего минимально возможному уровню рентабельности

3. заинтересованность в итогах финансово-хозяйственной деятельности - заключается в получении прибыли, за счет которой формируются фонды экономического стимулирования (накопления и потребления)
4. самофинансирование - состоит в полной окупаемости затрат по производству продукции и расширению производственно-технической базы предприятия. Реализация этого принципа - одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность предприятий.
5. полная (в размере всего капитала) или частичная (в размере уставного капитала) ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности
6. разграничение средств основной и инвестиционной деятельности
7. деление капитала предприятия на оборотный и внеоборотный
8. деление источников финансирования оборотных и внеоборотных средств на собственные (средства, закрепленные за предприятием в бессрочное пользование) и заемные (средства, предоставляемые предприятию на относительно небольшой срок на определенную цель под проценты)
9. контроль за результатами деятельности предприятия
10. наличие целевых фондов денежных средств на предприятии, формируемых за счет чистой прибыли и предназначенных

-S- для покрытия возможных рисков,

связанных с возможными колебаниями рыночной конъюнктуры.

Все эти принципы реализуются при разработке финансовой политики предприятия и организации системы управления финансами.

Виды организационно-правовых форм предприятий

По организационно-правовой форме все предприятия подразделяются на коммерческие и некоммерческие. Допускается создание объединений коммерческих и некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов (артелей) и государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), учреждений, благотворительных и иных фондах, объединений юридических лиц.

Хозяйственные товарищества и общества - это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное в

процессе хозяйственной деятельности, принадлежит коммерческой организации на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). *Полным* признается *товарищество*, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. *Товариществом на вере* признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Акционерное общество - общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Выделяют открытые и закрытые акционерные общества.

Открытым признается *акционерное общество*, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их

личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Предпринимательскую деятельность могут вести также концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы.

Концерн - многоотраслевое акционерное общество, контролирующее предприятия через систему участия. Концерн приобретает контрольный пакет акций различных компаний, являющихся по отношению к нему дочерними. В свою очередь, дочерние компании могут владеть контрольными пакетами акций других акционерных компаний, нередко располагающихся в других странах.

- (С -

Ассоциации и союзы - мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных узкоспециализированных организаций, расположенных на определенной территории, которые одновременно могут входить в другие образования. Основная цель создания ассоциации - совместное решение научно-технических, производственных, экономических, социальных и других задач.

Консорциум - временное объединение предпринимателей с целью совместного проведения крупной финансовой операции.

Синдикат - объединение по сбыту продукции предпринимателями одной отрасли с целью устранения излишней конкуренции между ними.

Картель - форма объединения производителей или потребителей, гласное или негласное соглашение группы близких по профилю предприятий, фирм, компаний об объемах производства и продажи, ценах, рынках сбыта. Цель создания картеля - увеличение прибыли посредством устранения, ограничения и регламентации конкуренции внутри объединения и подавления внешней конкуренции внутри объединения и подавления внешней конкуренции со стороны фирм, не участвующих в данном соглашении.

Финансово-промышленная группа - объединения промышленного, банковского, страхового и торгового капитала, а также интеллектуального потенциала организаций. Цель создания группы - повышение конкурентоспособности и эффективности производства, создание рациональных технологических и кооперационных связей, увеличение экспортного потенциала, ускорение научно-технического прогресса, конверсия оборонных предприятий и привлечение инвестиций.

Планирование на предприятии

Планирование представляет собой процесс организации системы мероприятий и формирования показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия в целом и его структурных подразделений.

Планирование является основой для принятия решений, связанных с управлением предприятия, и представляет собой управленческую

деятельность: определение целей и задач управления предприятием, разработку путей реализации представленных планов для достижения поставленных целей, т.е. разработка стратегии развития предприятия, а также расчет объема необходимых ресурсов и их распределение.

Принципы планирования:

1. единство, поскольку предприятие представляет собой систему, состоящую из ряда подсистем, в каждой из которых осуществляется функция планирования.

2. непрерывность - заключается в том, что процесс планирования на предприятии должен осуществляться постоянно, а разработанные планы по мере необходимости должны проходить стадию корректировки, что обусловлено неопределенностью внешней и внутренней среды, воздействующей на экономические результаты производства

3. гибкость - направленность и предварительные параметры планов должны меняться при возникновении непредвиденных обстоятельств, поэтому в них должны быть предусмотрены финансовые резервы

4. точность - планы должны быть детальными и конкретными

5. участие каждого работника предприятия в плановой работе

6. самостоятельность - планирование реализуется по вертикали путем интеграция и дифференциация плановых заданий, по горизонтали - координацией планов подразделений предприятия

7. эффективность - затраты на планирование не должны превышать эффект от его применения, т.е. планы должны быть конкретизированы и детализированы настолько, насколько это необходимо для выявления уровня доходности продукции. Использование принципов планирования позволяет:

1. планировать производственный процесс в соответствии с потребностями производителей и потребителей

2. оценивать выполнимость планов с точки зрения имеющихся производственных мощностей

3. существенно сократить величину трудовых затрат, материальных издержек, запасов и незавершенного производства. Объекты планирования:

4. исследование и разработка новых продуктов и услуг

5. маркетинг, обеспечивающий надежный прогноз спроса и объемов реализации товаров и услуг

6. формирование и использование всех видов ресурсов

7. производство, в процессе которого исходные ресурсы превращаются в готовую продукцию

8. реализация (сбыт) продукции и услуг

9. совершенствование управления

В зависимости от структурных подразделений предприятия в качестве объектов выделяют также отделы, группы и исполнителей.

Предметом планирования являются ресурсы, причем с учетом не только имеющихся, но и всех необходимых ресурсов (трудовых, материальных, финансовых, информационных). Целью планирования выступает прежде всего их оптимизация.

Планирование может также рассматриваться как функция управления предприятием. Как функция управления оно взаимосвязано с *функциями*:

1. организация
2. стимулирование (мотивация)
3. координация (регулирование)
4. контроль

Существует несколько *признаков классификации планирования* на предприятии:

1. С т.зр. обязательности плановых заданий выделяют:

- директивное - предусматривает обязательный характер осуществления принятых решений для объектов планирования
- индикативное - носит рекомендательный характер для объектов планирования

2. В зависимости от временной ориентации выделяют:

- реактивное - любая проблема исследуется с т.зр. ее возникновения и развития
- инактивное, базирующееся на инертности и неизменности, существующие условия считаются достаточно хорошими или по крайней мере приемлемыми

- преактивное, предусматривающее упреждение и ориентированное в основном на будущие изменения, причем особенно важными считаются прогнозирование вероятных направлений изменений и преодоление их на «первой волне» для достижения целей (которые при этом связывают не только и не столько с увеличением прибыльности, сколько с выживанием и ростом предприятия)

- интерактивное, основанное на принципе участия сотрудников и имеющее целью проектирование будущего

3. В зависимости от срока и степени детализации плановых расчетов выделяют:

- перспективное, охватывающее период прогнозируемого действия производственного цикла
- текущее, заключающееся в разработке планов на один год с разбивкой по кварталам
- оперативное, служащее для обеспечения равномерного выполнения текущего плана производства в соответствии с установленной номенклатурой продукции требуемого качества в оптимальном количестве, в установленные сроки и с наименьшей длительностью производственного цикла

4. По содержанию плановых решений выделяют:

- стратегическое, ориентированное на долгосрочную перспективу и нацеленное на поиск новых возможностей для предприятия в зависимости от стратегических целей его развития
- тактическое, создающее предпосылки для реализации возможностей предприятия, т.е. обеспечивающее достижение целей стратегического планирования

- оперативно-календарное, направленное на конкретизацию показателей тактического планирования для организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия

- бизнес-планирование, связанное с объективной оценкой целесообразности проведения того или иного программного, проектного или инвестиционного мероприятия

5. По степени охвата выделяют:

- общее, охватывающее все аспекты решаемой проблемы

- частичное, охватывающее только определенные области и параметры решаемой проблемы

6. По объектам планирования выделяют:

- целевое, заключающееся в определении стратегических и тактических целей развития предприятия

- средств, заключающееся в определении средств достижения поставленных стратегических и тактических целей развития предприятия

- программное, заключающееся в разработке и реализации конкретных программ и проектов

- действий, заключающееся в разработке и реализации отдельных мероприятий

7. По сферам планирования выделяют:

- продаж - непрерывный процесс, начинающийся в момент зарождения идеи нового товара и заканчивающийся его изъятием из производства

- производства - определение объемов производства продукции

- персонала - определение потребности в персонале, необходимом для выполнения плана производства, уровня производительности труда и заработной платы

ИН

8. По глубине планирования выделяют:

- агрегированное, которое ограничено заданными контурами

- детальное, требующее подробных расчетов и описания планируемого процесса или объекта

9. По координации частных планов во времени выделяют:

- последовательное, предполагающий что разработка всех планов является единым согласованным и состоящим из нескольких последовательных этапов процессом

- одновременное, предполагающее, что параметры всех программ определяются одновременно на одном единственном этапе планирования

10. По учету изменений данных выделяют:

- жесткое, не позволяющее осуществлять корректировку и изменения

- гибкое, позволяющее это делать

11. По очередности во времени выделяют:

- упорядоченное (текущее), предполагающее, что по завершении одного плана разрабатывается другой, т.е. происходит непрерывное планирование развития предприятия

- скользящее, предполагающее, что по истечении определенного срока план продлевается на следующий запланированный период
- внеочередное (эвентуальное), которое осуществляется по мере необходимости

На практике чаще всего осуществляют комбинацию видов планирования. Результатом процесса планирования является система планов. Условно планы предприятия можно разделить на 2 группы:

1. наступательные, направленные на развитие предприятия, изменение его состава и структуры
2. оборонительные, направленные на удержание достигнутых показателей деятельности предприятия и предупреждение его банкротства

Выделяют также:

1. технико-экономические планы, отражающие мероприятия по расширению производства и повышению его технологического уровня, улучшению качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг
2. планы социально-экономического развития

К *методам планирования* относятся:

1. нормативный метод, использующийся для расчета экономической эффективности. Заключается в расчете потребности предприятия во всех видах ресурсов и их и их источниках на

-/Г- основе установленных норм и нормативов. Выделяют следующие группы норм: основные производственные фонды, оборотные средства, трудозатраты или трудоемкость производства, нормы осуществления бизнес-процессов, нормы качества продукции, нормы инвестиционных вложений, нормы издержек производства и нормы управляемости.

2. расчетно-экономический метод, когда плановые значения рассчитываются на основе анализа достигнутых величин отдельных показателей, принимаемых за базу, и индексов их изменения в плановом периоде

3. балансовый метод, используемый при анализе и прогнозировании развития предприятия. Предполагает балансирование имеющихся ресурсов и фактической потребности в них.

4. метод оптимизации плановых решений, предполагающий разработку нескольких вариантов плана и выбор оптимального с использованием одного из следующих критериев: минимум приведенных затрат, минимум текущих затрат, максимальный уровень рентабельности.

5. сетевой метод, используемый для планирования комплекса взаимосвязанных работ.

6. программно-целевой метод, используемый для решения крупных проблем перспективного развития предприятия.

7. метод экспертной оценки.

Управление финансами предприятия

Управление финансами предприятия осуществляется с помощью финансового механизма, являющегося активной частью хозяйственного механизма предприятия. *Хозяйственный механизм* - комплекс финансовых норм и методов управления процессом социально-экономического развития общества и всех его ячеек, включая предприятие. Если хозяйственный механизм действует в основном в сфере производства, то действие финансового механизма выходит за рамки производства и включает сферу обмена, распределения и потребления.

К элементам финансового механизма, используемым для управления финансовыми отношениями, относятся финансовые инструменты, финансовые рычаги и стимулы, финансовые методы. При этом используется правовое, нормативное и специальное информационное обеспечение.

- ib-

К *финансовым инструментам* относятся финансовые активы и финансовые обязательства

Финансовые активы включают: денежные средства; договорного права требования на получение денежных средств или другого финансового актива (например, дебиторская задолженность); договорные права на обмен финансовых инструментов на потенциально выгодных условиях; долевой инструмент другого предприятия (например, инвестиции в акции).

Финансовые обязательства - это обязанность сторон по договору поставить любой финансовый актив другому предприятию или обменять финансовые инструменты на потенциально выгодных условиях.

Любые операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками.

Финансовые рычаги и стимулы - это набор финансовых категорий, посредством которых управляющая система воздействует на хозяйственную деятельность предприятия.

К финансовым рычагам и стимулам относятся: прибыль, доход, санкции, поощрения, дивиденды, проценты, налоги, амортизация и др. Основное их назначение состоит в достижении стратегических и тактических целей и задач предприятия.

Финансовые методы - это способы воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. Действие финансовых методов проявляется в образовании в образовании и использовании денежных фондов.

Финансовая политика

Финансовая политика - совокупность мероприятий по использованию финансовых отношений. Финансовая политика подразделяется на государственную политику и политику отдельно взятого предприятия.

Финансовая политика, определяемая и проводимая государственными органами в отношении различных хозяйствующих субъектов через

законодательную и нормативную базу, а также бюджетную, банковскую, налоговую системы и правоохранительные органы, называется *государственной финансовой политикой*.

Основными формами регулирования финансов со стороны государства являются:

- направление бюджетных средств на наиболее важные объекты финансирования
- регулирование экономических направлений через государственную систему налогообложения
- регулирование конкурентоспособности отечественных товаров посредством изменения таможенных платежей
- участие в регулировании стабилизации курса отечественной валюты по отношению к устойчивым иностранным валютам с помощью Центрального банка и валютных резервов и т.п.

Финансовую политику предприятия определяют учредители и собственники, проводит финансовое руководство, исполняют финансовые службы, производственные структуры, подразделения и отдельные работники.

Таким образом, финансовая политика, определяемая и проводимая работодателями предприятия в его интересах через финансовые отношения и механизмы, называется *финансовой политикой предприятия*, а управление финансами предприятия представляет собой процесс реализации финансовой политики.

Финансовая политика включает в себя:

1. инвестиционные решения, связанные с образованием и использованием активов (имущества) предприятия
2. финансовые решения, связанные с образованием и использованием пассивов предприятия.

Для любого предприятия приоритетными являются инвестиционные решения, так как их цель - получение дохода от эффективного вложения капитала. Целью финансовой политики является оптимизация решений финансирования и инвестирования.

Ключевой *целью* разработки *финансовой политики* предприятия является создание рациональной системы управления финансовыми ресурсами, направленной на обеспечение стратегических и тактических задач ее деятельности. Эти задачи индивидуальны для каждого предприятия.

В современных рыночных условиях для многих предприятий характерна оперативная форма управления финансами, т.е. управленческие решения представляют собой реакции на текущие проблемы. Такая форма управления финансами вызывает зачастую противоречия между интересами предприятия и его партнерами.

К *стратегическим задачам* финансовой политики относятся:

1. максимизация прибыли
2. оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия

3. достижение финансовой прозрачности предприятия для собственников (акционеров, учредителей), инвесторов и кредиторов
4. использование рыночных механизмов управления привлечением капитала с помощью эмиссии корпоративных ценных бумаг
5. разработка эффективного механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния, бюджетирования и прогнозирования движения капитала, доходов и расходов с учетом поставки стратегических целей и поиска путей их достижения

К *тактическим задачам* финансовой политики относятся:

1. обеспечение источников финансирования производства
2. недопущение убытков и увеличение массы прибыли
3. выбор направлений и оптимизация структуры производства с целью повышения ее эффективности
4. минимизация финансовых рисков
5. рациональное вложение финансовых потоков, обеспечивающих максимальную их отдачу и минимальный риск
6. рациональное вложение полученной прибыли в расширенное производство потребление
7. поиск резервов улучшения финансового состояния и повышения финансовой устойчивости предприятия на основе финансового анализа
8. минимизация расходов
9. рост объемов производства и т.п.

Приоритетной задачей оперативного управления финансами предприятия является обеспечение его платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. При этом основной акцент делается на планировании и контроле денежных потоков предприятия, так как денежные средства являются наиболее дефицитным ресурсом в рыночной хозяйственной системе и успех предприятия во многом определяется способностью его руководства постоянно генерировать денежные потоки.

Целью выбора конкретной *финансовой политики* является определение оптимальной величины оборотных активов и источников их финансирования, как собственных, так и привлеченных. За счет данных источников финансируют текущую деятельность предприятия.

Предмет финансовой политики - внутрифирменные и межхозяйственные финансовые процессы, отношения и операции, включая производственные процессы, образующие финансовые потоки и определяющие финансовое состояние и финансовые результаты, расчетные отношения, инвестиции, вопросы приобретения и выпуска ценных бумаг и т.п.

Объект финансовой политики - хозяйственная система и ее деятельность во взаимосвязи с финансовым состоянием и финансовыми результатами, денежный оборот предприятия, представляющий собой поток денежных поступлений и выплат.

Субъект финансовой политики - учредители предприятия и руководство (работодатели), финансовые службы, разрабатывающие и реа-

лизующие стратегию и тактику финансового менеджмента в целях повышения ликвидности и платежеспособности предприятия посредством получения и эффективного использования прибыли.

Финансовая политика проявляется в системе форм и методов мобилизации и оптимального распределения финансовых ресурсов, определяет выбор и разработку финансовых механизмов, способы и критерии оценки эффективности и целесообразности формирования, направления и использования финансовых ресурсов в управлении.

Принципы организации финансовой политики:

1. самокупаемость и самофинансирование. Принцип самокупаемости предполагает, что средства, обеспечивающие функционирование предприятия, должны приносить доход, соответствующий минимально возможному уровню рентабельности. Принцип самофинансирования означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование средств в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, за счет банковских и коммерческих кредитов, реализация этого принципа является одним из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность предприятия. В странах с развитой экономикой уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных средств предприятия достигает 70 и более процентов.
2. самоуправление (хозяйственной самостоятельности), заключающее в самостоятельном определении перспектив развития предприятия (в первую очередь на основе спроса на производимую продукцию, выполняемые работы или оказываемые услуги), самостоятельном планировании своей деятельности, обеспечении производственного и социального развития предприятия, самостоятельном определении направления вложения денежных средств в целях извлечения прибыли, распоряжении выпущенной продукцией, реализуемой по самостоятельно устанавливаемым ценам, а также самостоятельном распоряжении полученной чистой прибылью.
3. материальная ответственность, означающая наличие определенной системы ответственности предприятия за ведение и результаты хозяйственной деятельности.
4. заинтересованность в результатах своей деятельности
5. осуществление контроля за финансово-хозяйственной деятельностью
6. формирование финансовых резервов, необходимость которых связана с необходимостью непрерывности деятельности, сопряженной с большим риском вследствие колебания рыночной конъюнктуры. При этом денежные средства, направляемые в резервный фонд, должны храниться в ликвидной

форме, чтобы они приносили доход и при необходимости легко могли быть превращены в наличный капитал.

По *направлению* финансовая политика подразделяется на внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя финансовая политика направлена на финансовые отношения, процессы и явления, происходящие внутри предприятия. Внешняя финансовая политика направлена на деятельность предприятия во внешней среде: на финансовых рынках, в кредитных отношениях и т.п.

Решения, определяющие финансовую политику, подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. Краткосрочные финансовые решения должны соотноситься с долгосрочными финансовыми целями и способствовать их достижению. А это, в свою очередь, связано с вопросами стратегии и тактики в финансовой политике. Если финансовая политика нацелена на развитие, совершенствование финансовых отношений или на позитивный результат для соответствующего объекта финансовых отношений, ее считают конструктивной. Если же личные, групповые или другие интересы при определенных условиях реализуются в ущерб развитию объекта, то такая финансовая политика считается деструктивной.

В число долгосрочных финансовых решений входят:

1. выработка кредитной стратегии
2. управление основным капиталом, включая выработку амортизационной политики
3. ценовая стратегия
4. выбор дивидендной и инвестиционной стратегии

-М-

Однако надо помнить, что правильное принятие долгосрочных финансовых решений еще не гарантирует прогнозируемого дохода из-за неопределенности влияния внешних факторов, в частности, состояния внешнего рынка, налоговой, бюджетной и денежно-кредитной политики государства.

В число краткосрочных финансовых решений входят:

1. разработка учетной политики
2. выбор кредитной политики
3. управление оборотными активами и кредиторской задолженностью
4. управление текущими (операционными) издержками, доходами и прибылью
5. достаточность объемов денежных поступлений в краткосрочном периоде
6. рентабельность капитала и продаж (конкурентоспособность на оперативном уровне)

Формы и виды бюджетного контроля, их связь.

Планирование в общем виде - это описание задач, проектирование возможных результатов и выбор путей их достижения. Контроль - это действие, которое способствует выполнению запланированных решений и предоставление оценки, обеспечивающей обратную связь.

Цель бюджетного контроля - совершенствование процесса принятия управленческих решений. Базой финансового контроля является управление по отклонениям, которое строится на оценке того, насколько организация продвинулась к поставленным целям за определенный период. Управление по отклонениям основано на сравнении результатов.

Основные *формы* бюджетного контроля:

1. предварительный - осуществляется в процессе согласования бюджетов предприятия
2. оперативный - осуществляется в процессе исполнения бюджетов
3. последующий - осуществляется по окончании бюджетного периода и заключается в сопоставлении бюджетных показателей деятельности предприятия с фактическими данными и выявлении отклонений. Анализ отклонений позволяет проводить своевременную диагностику деятельности структурных подразделений предприятия, дифференцировать внутренние и внешние причины. В бюджетном контроле используют два вида контроля: с прямой и с обратной связью.

Сравнение бюджетных и фактических результатов означает *контроль с обратной связью*, а сравнение желаемых результатов, т.е. целей, с бюджетными - *контроль с прямой связью*. Для *контроля с обратной связью* требуется значение фактических результатов, которые будут известны тогда, когда событие произойдет. Поэтому этот вид контроля носит ретроспективный характер. *Контроль с прямой связью*, наоборот, ориентирован в будущее, его называют управлением с опережающей связью, т.к. с его помощью даются оценки ожидаемого результата к тому или иному моменту в будущем. Если эти оценки отличаются от запланированных показателей, то предпринимаются действия, направленные на сведение возможных различий к минимуму.

Финансовый контроль нацелен главным образом на результаты деятельности, т.е. на понесенные затраты и полученные доходы. В соответствии с этим он строится на следующих принципах:

- контролируемое действие должно иметь определенную цель или систему целей
- результат контролируемого действия должен быть измерим, чтобы успех в достижении поставленных целей можно было оценить
- в качестве критерия контроля должна быть разработана «прогнозная» модель для выявления отклонения достигнутого результата от желаемого и определение мер исправления ситуации

- принятие определенных мер для исправления выявленных недочетов и отклонений.

Контроль осуществляется на основе выполнения следующих видов анализа:

1. план-факт, что позволяет определить степень исполнения бюджетов предприятия благодаря выявлению превышений или резервов по статьям бюджетов предприятия
2. по набору расчетных показателей, что предполагает осуществление расчетов, необходимых для определения эффективности деятельности предприятия. В состав расчетных показателей входят показатели рентабельности, ликвидности, платежеспособности и оборачиваемости. Конкретный их состав определяется исходя из характера деятельности предприятия.

Бюджет, который принимается как окончательный, обычно называют *жестким (или статичным) бюджетом*, поскольку в его основу положен определенный (утвержденный) показатель объема деятельности организации. Помимо этого для целей финансового контроля составляют *гибкие бюджеты* - корректировка первоначального бюджета (сметы) с учетом фактического объема производства.

Основой для составления гибких бюджетов обычно выступает калькуляционная единица (единица выпуска продукции). При выпуске только одного вида изделий и нормативный час при выпуске нескольких видов изделий.

Нормативный час - единица работы, выполненная за 1 час при нормативном уровне эффективности деятельности, что позволяет привести к единому показателю выпуска продукции разных видов. Использование нормочасов для построения гибкого бюджета возможно только там, где переменные затраты изменяются пропорционально трудоемкости производства продукции (услуг).

Гибкий бюджет на базе нормативного времени невозможен, если затраты на оплату труда производственных рабочих являются постоянными, а переменные затраты меняются пропорционально объему выпуска продукции.

Отчеты об исполнении бюджетов (смет), принципы их составления

Отчетность об исполнении бюджетов (смет) является составной частью процесса бюджетирования. Она связана главным образом с процедурой финансового контроля.

Исходным моментом периодичности составления контрольных отчетов является бюджетный период: для тактических планов он составляет год, для стратегических - от 3 до 5 лет. Для текущего мониторинга выполнения бюджетных заданий бюджетный период разбивается на периоды.

Так, тактические бюджеты разбиваются на 12 месяцев или на 13 подпериодов по 4 недели, что позволяет избежать искажений результатов,

связанных с различной продолжительностью месяцев. Стратегические бюджеты можно разделить на годовые или полугодовые периоды, позволяющие оценить степень достижения организацией своих стратегических целей.

На самом низшем уровне управления для менеджера конкретного центра ответственности формируется подробная информация об основ-

-ЯМ- ных показателях деятельности центра ответственности. Чем более детальны отчеты руководителей этого уровня, тем более действенная их реакция для принятия соответствующих мер.

Чем выше уровень руководства, тем степень детализации отчетности становится меньше. Информацией для высших руководителей управления должна быть сжатой и обобщенной.

Выявленные в контрольных отчетах отклонения фактических показателей от бюджетных могут выражаться в зависимости от потребности или в процентах к бюджету, или в абсолютном количественном выражении.

Бизнес-планирование

Бизнес-план - это развернутое обоснование стратегии реализации инновационных решений и предполагаемых финансовых результатов.

Формирование бизнес-плана начинается с осознания философии развития предприятия (формулировок видения, миссии и целей), которая позволяет выдержать целевую ориентацию бизнес-планов.

Стандартной структуры и состава бизнес-планов не существует. В России принято включать в него:

1. Резюме (основные положения) проекта - общая характеристика предприятия; философия бизнеса; обзор делового предложения; управленческая команда; стратегические показатели
2. Характеристика рынков товаров (услуг) по проекту - товарная политика; жизненный цикл товара; конкурентоспособность, качество и цена товара; спрос.
3. Оценка рынков сбыта продукции - технология потребителей; позиционирование; сбыт, емкость рынков, товарная сегментация; конъюнктура рынков; доля на рынках.
4. Конкуренция на рынках сбыта - конкурентные позиции; конкурентные стратегии; 5 сил конкуренции; сегментация рынка.
5. План маркетинга - комплекс маркетинга; продвижение товара; стимулирование сбыта и ценообразование; сервисное обслуживание; реклама и связь с общественностью

6. План производства - план технического развития; производственные потоки; основные фонды; смета расходов; логистика
7. Организационный план - организационная структуры; управление персоналом; кадровая политика; положение о подразделениях; должностные инструкции; управленческий персонал
8. Правовое обеспечение проекта - организационно-правовая структура; законодательные акты; собственники; патенты и лицензии
9. Оценка риска - страхование; меры профилактики; вероятность убытков; виды риска; зоны риска
10. Финансовый план - отчет о прибылях и убытках; выручка, платежи, активы, пассивы; балансовый отчет, план движение денежных средств; точка безубыточности; план доходов и расходов

В резюме приводятся наиболее выигрышные параметры и характеристики предприятия, заимствованные из остальных разделов бизнес-плана, поэтому резюме разрабатывается на завершающем этапе составления бизнес-плана. Оно включает 4 блока:

1. Общая характеристика предприятия:

- S Наименование; дата регистрации; адрес; банковские реквизиты
- S Отраслевой рынок; основные виды деятельности; перечень продукции и услуг; характеристика основных клиентов, поставщиков и конкурентов; доля предприятия на рынке
- S Организационно-правовая форма и структура собственности
- S Имена и контактные телефоны руководителей; возраст предприятия и период работы на отраслевом рынке
- S Численность работающих на предприятии; финансовое состояние, структура и размер капитала
- S Технический уровень и характеристика выпускаемой продукции; объем выпуска продукции; удельный вес сертифицированной продукции и экспорта

2. Философия бизнеса:

- S Образ идеального предприятия; стратегические цели развития
- S Стратегия развития и суть предполагаемого бизнеса
- S Стратегические проекты; стратегические программы; функциональные стратегии; стратегически значимые мероприятия

- S Отношение к предприятию властей; предполагаемые формы участия инвесторов; наиболее перспективные клиенты S Отличительные признаки планируемых товаров и услуг
- 3. Экономические параметры проекта;
 - S Стоимость бизнес-проекта
 - ^ Источники финансирования
 - S Гарантии возврата кредитов
 - S Прогноз объемов продаж; ожидаемая выручка
 - S Планируемые затраты; ожидаемая чистая прибыль
 - S Прибыльность инвестиций; срок возврата заемных средств
 - S Перспективы развития бизнеса
- 4. Показатели управления командой:
 - S Характер отношений в команде S Уровень профессионализма и сработанности ■ S Численность
 - S Специфика сферы деятельности ■ S Равнозначность мотиваций всех членов команды S Лидерские качества руководителя

В рынке товаров и услуг помимо описания существующей ситуации даются и ориентиры на будущее. При этом учитываются следующие категории спроса:

 1. первичный спрос, под которым понимается минимальный спрос, определяемый потребностями населения (основные продукты питания, товары массового спроса и т.д.)
 2. вторичный спрос - потребности, проявляющиеся с временным лагом по отношению к первичному спросу (деликатесы и др.)
 3. реализованный спрос, сопровождающийся покупкой товара
 4. ажитоажный спрос, вызываемый стремлением совершить покупку, приобретаемую другими покупателями
 5. неудовлетворенный (отложенный) спрос, вызванный отсутствием нужного товара в продаже
 6. формирующийся спрос, ориентированный на новые товары, готовящиеся к выпуску

В оценке рынков сбыта продукции дается определение рыночной ниши, в которой будет осуществляться бизнес-проект; указываются: стадия развития рынка (тенденции роста или спада), территориальное размещение (регион и концентрация населения), ограничения рынка (экономические, правовые и др.) и т.д. Определяется доля рынка, которой может завладеть предприятие и оценивается как потенциальный, так и реальный объем продаж.



Конкуренция на рынках сбыта содержит перечень действующих и потенциальных конкурентов; анализ показателей, целей и стратегий конкурентов; выявление сильных и слабых сторон конкурентов.

- 2 ? - В план маркетинга включают:

1. стратегию маркетинга

2. ценообразование
3. схему распространения товаров
4. организацию сервисного обслуживания клиентов
5. методы стимулирования продаж (сбыта)
6. рекламу
7. формирование общественного мнения о предприятии и товарах
8. бюджет маркетинга
9. контроллинг маркетинга

План производства формируется на основе плана сбыта продукции и ориентируемых производственных мощностей предприятия и содержит краткое описание особенностей технологического процесса изготовления продукции или оказания услуг.

В организационном плане приводится информация, характеризующая организационную структуру предприятия, а также сведения о персонале, работающем на нем.

Раздел правовое обеспечение проекта важен для вновь создаваемых предприятий.

В финансовом плане содержатся показатели финансового обеспечения деятельности предприятия и план наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств на основе результатов оценки текущей финансовой информации и прогноза успешности реализации бизнес-плана. Основными включаемыми в него документами являются:

1. план движения денежных средств, показывающий процесс поступления и расходования денежных средств в ходе реализации деятельности предприятия
2. план доходов и расходов, дающий ответ на вопрос, получит ли предприятие прибыль от реализации товаров и услуг
3. оперативный (рабочий) план, отражающий результаты взаимодействия предприятия с его целевыми рынками
4. балансовый отчет, содержащий итог экономической и финансовой деятельности предприятия за отчетный период

AS-

Отраслевые особенности и их отражение в организации финансов предприятий

Финансы предприятий отраслей народного хозяйства включают финансы предприятий, осуществляющих промышленную, сельскохозяйственную, строительную, транспортную, торговую, снабженческо-сбытовую, жилищно-коммунальную деятельность, строительство и эксплуатацию автодорог.

Сущность и основные принципы организации финансов предприятий всех отраслей едины, что обусловлено общими экономическими законами товарного производства, сущностью денег и денежных отношений, единой природой основных финансовых категорий. Это определяет возможность и

необходимость их объединения в единое исходное звено всей финансовой системы - финансы предприятий отраслей народного хозяйства.

В то же время финансы предприятий каждой отрасли народного хозяйства имеют существенные особенности, вытекающие из технико-экономических особенностей отрасли.

Финансы промышленных предприятий занимают ведущее место. Это определяется прежде всего тем, что они обслуживают такую отрасль народного хозяйства, в которой создается большая часть совокупного общественного продукта, национального дохода и денежных накоплений. Промышленные предприятия в процессе своей деятельности взаимодействуют с предприятиями других отраслей народного хозяйства. Поэтому и финансы промышленности тесно связаны с финансами предприятий других отраслей и на их примере можно показать все особенности организации, планирования и управления финансами предприятий.

Финансы предприятий сельского хозяйства существенно отличаются от промышленности. Сельское хозяйство - важнейшая отрасль народного хозяйства, создающая простой продукт, крайне необходимый как сырье для промышленности и как продукт питания для населения. Существенной спецификой данной отрасли является самовоспроизводство, поэтому значительная часть произведенной продукции не реализуется на сторону, а остается внутри самого хозяйства и поэтому не входит в состав товарной продукции и не принимает денежную форму, поскольку является составной частью внутривозвращенного оборота.

Главным средством производства является земля, которая не амортизируется и, следовательно, не участвует в формировании себестоимости продукции. В то же время земля в силу разного уровня плодородия и месторасположения способствует образованию у предприятий дифференцированного дохода (ренды).

По продуктивному скоту амортизация не начисляется и, следовательно, стоимость его не переносится на себестоимость продукции, учитываются лишь расходы на его содержание. Длительный естественный процесс выращивания животных и растений обуславливает длительный кругооборот оборотных средств, авансированных в производство. В растениеводстве он равен 1 году, в животноводстве - 9 месяцам. Большая часть продукции сельского хозяйства реализуется в 4 квартале, что сказывается на крайне неравномерном поступлении выручки, являющейся основным источником денежных средств. Все это приводит к тому, что реальный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия можно определить только на основе годового отчета. Зависимость

сельскохозяйственного производства от природных явлений вызывает необходимость создания на предприятиях специальных натуральных и денежных страховых и резервных фондов на случаи неурожая, градобития, наводнения, засухи и других стихийных бедствий.

Планирование расходов на сельскохозяйственную продукцию и получаемой прибыли зависит от особенностей сельскохозяйственного производства.

Так как сельскохозяйственный год охватывает периоды, относящиеся к двум календарным годам, то при определении себестоимости затраты распределяются между продукцией данного и будущего годов. Кроме того, сезонность сельскохозяйственных работ обуславливает необходимость исчисления себестоимости не только по видам продукции, но и по видам работ.

Валовая продукция включает всю созданную на протяжении года продукцию растениеводства, животноводства, подсобных организаций и промыслов. Та часть валовой продукции, которая поступает в сферу обращения и реализуется, относится к товарной продукции. При этом надо иметь в виду, что сельскохозяйственные предприятия не планируют внереализационные доходы и поступления.

Особенности оборотных средств сельского хозяйства:

1. рабочее время значительно меньше времени производства. В отдельные периоды процесс труда прекращается, а процесс производства продолжается под воздействием природных сил. Поэтому материальные затраты затрачиваются одновременно и с длительным перерывом. В результате имеет место значительная неравномерность потребности в оборотных средствах в разные периоды года.

2. отдельные элементы оборотных средств постоянно возобновляются в процессе кругооборота за счет собственного производства. Поскольку данные виды оборотных средств не поступают в реализацию, а остаются в сфере производства на следующий производственный цикл, это влияет на их величину и продолжительность оборота.

Финансы предприятий транспорта. Транспорт - это крупная многоотраслевая сфера, включающая все виды грузового и пассажирского транспорта:

- железнодорожного (ведущее место)
- автомобильного (наиболее высокая себестоимость)
- речного
- морского

- нефтепроводного

- воздушного

Особенности:

- продукция транспорта не имеет вещественной формы - транспорт не производит продукцию, а лишь перемещает товары, созданные в других отраслях экономики

- транспорту не принадлежит предмет его труда - перевозимые грузы, от принадлежит отправителям и получателям грузов

- цены на транспортную продукцию складываются на основе тарифов на грузовые им пассажирские перевозки

- в качестве единицы измерения транспортной продукции используются тонно-км, пассажиро-км, тонны грузооборота и количество пассажиров

- продукцию транспорт нельзя накопить, отложив в запас, поэтому транспорт не может работать без резерва локомотивов и вагонов и должен учитывать пропускную способность на дорогах

- транспорт не создает и не добавляет ничего вещественного к перевозимому товару. Отсюда вытекает особенность кругооборота средств труда - из формы кругооборота капитала выпадает товар в виде вещи, т.к. на транспорте продается сам производственный процесс, т.е. перевозка

- в составе средств производства нет сырья, стоимость которого весьма значительна на промышленных предприятиях

- неравномерность использования в течение года транспортных средств (т.е. наличие сезонных пиков)

- . U -

Доходы от перевозок зависят от объема оказываемых услуг, тарифа и договорных цен. В основе транспортного тарифа - вид транспорта, класс перевозимого груза, расстояние.

Тарифы классифицируются по степени регулирования:

1. фиксированные - обязательны к применению на ж/д транспорте и централизованно устанавливаются МПС РФ по согласованию с государственными органами

2. регулируемые - могут вводиться на период стабилизации цен и устанавливаются самостоятельно, учитывая систему налогов

3. договорные - устанавливаются по соглашению с заказчиками исходя из необходимых затрат на перевозки и нормального уровня их рентабельности

4. свободные - устанавливаются самостоятельно с учетом спроса и предложения на рынке транспортных услуг

Прибыль от деятельности транспорта включает результаты эксплуатации транспорта, вспомогательных производств и хозяйств и прочих хозяйственных операций.

Финансы строительства. В отличие от других отраслей материального производства строительство конкретного объекта (здания, со-

оружения, жилого дома и др.) осуществляется строительной организацией на договорных условиях по заказу предприятия, организации, частного лица (инвестора), за счет средств которого оплачиваются выполненные работы. В то же время длительный строительный процесс создаваемого объекта вызывает наличие большого незавершенного производства, покрываемого оборотными средствами строительной организации. Эти средства на долгое время исключаются из хозяйственного оборота, что приводит к замедлению их оборачиваемости.

Особенность финансов строительства:

1. более продолжительный производственный цикл (от нескольких месяцев до нескольких лет), что влияет на объем незавершенного производства, поэтому его доля в структуре оборотных активов значительна.

2. строительство объектов осуществляется в различных климатических им территориальных зонах, что отражается на их индивидуальной стоимости и приводит к неравномерному поступлению выручки от сдачи работ заказчику

3. существенные различия в материалоемкости и трудоемкости работ на отдельных технологических этапах, что определяет неравномерную потребность в оборотных средствах

4. финансирование строительства производится в пределах сметной стоимости, которая устанавливается на основе договоров на строи-

тельство с заказчиками, а также договоров, заключенных с поставщиками материально-технических ресурсов

5. цена на сооружаемые объекты определяется в каждом отдельном случае в связи с неоднородностью и различным характером затрат и влияет на сметную стоимость строительства

Финансы строительства включают в себя:

- финансы заказчика (инвестора), являющиеся определяющими

- финансы строительного-монтажных организаций (подрядчика)

- финансы проектных организаций

- финансы геологоразведочных организаций

Финансы заказчика - совокупность средств, предназначенных для финансирования затрат во вновь создаваемые, реконструируемые, обновляемые и модернизируемые основные фонды и для наделения вновь создаваемых и расширяемых производств необходимыми оборотными средствами.

Реализованной продукцией в строительстве принято считать товарную строительную продукцию, сданную заказчикам, независимо от факта ее оплаты. На практике многие строительные организации стремятся оформить сдачу объекта заказчика до конца отчетного периода, а оплата объекта зачастую производится в следующем за ним периоде. Поэтому в состав балансовой прибыли входит часть прибыли, фактически еще не полученной,

поскольку в плане и отчете прибыль рассчитывается исходя из объема товарной строительной продукции, сданной заказчику.

Существенной особенностью финансов торговли является то, что в отличие от других отраслей народного хозяйства выручка от реализации товаров поступает преимущественно в налично-денежной форме. До 80% всех поступлений наличных денег в кассы банка идут от торговых предприятий и организаций. В связи с этим важное значение в организации финансов торговли имеет правильная организация кассового хозяйства, техническая оснащенность кассовыми аппаратами и другой техникой, контроль за поступившей выручкой и ее инкассирование.

Деятельность торговых организаций включает операции производственного характера (закупка, хранение, фасовка, упаковка и т.д.) и непроизводственные операции, связанные со сменой форм собственности (реализацией продукции). Расходы по этим операциям включаются в стоимость товаров.

- 33 -

В структуре основных фондов торговых организаций преобладают фонды торгово-производственного назначения, а в структуре оборотных средств - товарные запасы и товары отгруженные.

Торговые предприятия создают фонд риска (фонд регулирования свободных розничных цен), средства которого используются в качестве источника покрытия потерь товаров при транспортировке, хранении и реализации; для возмещения сумм снижения цен на товары при изменении спроса.

В структуре основных фондов торговых предприятий только 10% приходится на долю машин и оборудования, остальное приходится на долю зданий, сооружений и передаточных устройств.

В структуре оборотных средств 90% занимают товарные запасы, по 5% - денежные средства и дебиторская задолженность. Это связано с особенностью торгового обслуживания:

- равномерностью процессов обращения, сезонностью производства и потребления
- неравномерностью размещения производства и районов потребления
- непредвиденными колебаниями спроса и ритма производства
- преобразованием производственной продукции в торговую
- необходимостью образования страховых резервов и т.д.

Часть предприятий жилищно-коммунального хозяйства являются бездоходными и поэтому не состоят на хозяйственном расчете. Они оказывают услуги населению бесплатно: озеленение, уличное освещение, благоустройство города. У них нет выручки от реализации оказываемых услуг. Затраты на это возмещаются им из средств местных бюджетов.

В доходных отраслях коммунального хозяйства на полном хозрасчете находятся отдельные крупные предприятия, комбинаты и тресты. Мелкие предприятия и производственные подразделения действуют на принципах

внутреннего хозрасчета. Специфика хозяйственной деятельности коммунальных предприятий оказывает влияние и на особенность их финансов. У большинства предприятий процессы производства и реализации продукции и оказания услуг совпадают по времени, и поэтому в составе оборотных средств нет незавершенного производства и готовой продукции, что значительно сокращает продолжительность оборачиваемости оборотных средств. Ритм работы коммунальных предприятий во многом зависит от времени года и от общего ритма городской жизни, что сказывается на неравномерности поступления доходов на протяжении года.

- i V —

Эксплуатация жилищного фонда осуществляется по договору найма с квартиросъемщиками и аренды с арендаторами. К расходам жилищно-коммунальных хозяйств относятся:

- содержание обслуживающего персонала
- содержание домохозяйства - затраты на вывоз и сжигание мусора, уборку снега, на содержание дворов, уход за зелеными насаждениями и др.
- текущий ремонт жилищного фонда
- обязательные платежи - отчисления на подготовку кадров, содержание вышестоящей организации, уплата комиссионных банкам за прием от населения квартплаты, арендной платы и других платежей
- прочие расходы (без целевых расходов)

Кроме этого сюда относятся расходы, связанные с водоснабжением, канализацией, освещением и др., покрываемые за счет целевых сборов и платежей, взимаемых сверх квартирной и арендной платы, и не включаемых в смету расходов по эксплуатации жилого фонда.

Рентабельность предприятий

Рентабельность выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных фондов. Как экономическая категория рентабельность характеризует доходность, финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

Основные функции рентабельности - учетная, стоимостная и стимулирующая. Являясь конечным результатом деятельности предприятия рентабельность создает условия для его расширения, самофинансирования и повышения конкурентоспособности.

Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли рентабельности, остающейся в его распоряжении, так как за ее счет предприятие решает производственные и социальные задачи своего развития. Интересы работников предприятия в увеличении рентабельности связаны с созданием возможностей для улучшения материального стимулирования и повышения уровня их социального развития. Интересы собственников в росте рентабельности связаны с увеличением дивидендов и капитала. В увеличении рентабельности предприятия заинтересовано также и государство, так как с нее уплачивается налог на рентабельность, используемый государством в дальнейшем для решения социальных задач.

Выделяют ожидаемую и полученную рентабельность. Ожидаемая рентабельность является основой принятия инвестиционных решений, полученная рентабельность выступает измерителем результатов деятельности предприятия. При этом часть полученной рентабельности является источником самофинансирования предприятия, а другая ее часть выступает в качестве вознаграждения владельцам капитала (в условиях акционерной формы собственности).

Целью деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики в конечном счете является получение рентабельности, способной обеспечить ее дальнейшее развитие. Рентабельность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них.

С точки зрения бухгалтерского учета рентабельность включает две составляющие:

1. доход от обычной (повседневной) хозяйственной деятельности предприятия, определяющийся как разность между валовыми доходами от реализации и издержками обращения.
2. потенциальная рентабельность (доход от владения ценными бумагами, долговыми обязательствами и материальными ценностями). Разновидностью потенциального дохода выступает чрезвычайный доход, который складывается от доходы от реализации активов, безнадежных финансовых обязательств, использования сумм от ускоренной амортизации, резервов.

По размеру выделяют номинальную и реальную рентабельность. *Номинальная* рентабельность характеризует фактически полученный ее размер. *Реальная* рентабельность - это номинальная рентабельность, скорректированная на уровень инфляции. Она характеризует покупательную способность предприятия.

По планируемому объему деятельности выделяют минимальную, нормальную, целевую и максимальную рентабельность. *Минимальной* считается рентабельность, которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень рентабельности на вложенный ка-

- $3k$ - питал, равный среднему проценту банков по депозитам, сложившийся за рассматриваемый период:

$$P_{\text{мин}} = (K * M_{\text{рр}}) / (100 * C_{\text{п}}) \text{ где}$$

K - вложенный капитал, $M_{\text{рр}}$ - минимальный уровень рентабельности, $C_{\text{п}}$ - ставка налога на рентабельность в соответствии с действующим законодательством.

Нормальной рентабельностью считается рентабельность, соответствующая ее средней норме на капитал:

$$P_{\text{норм}} = (K * N_{\text{к}}) / (100 * C_{\text{п}}) \text{ где}$$

$N_{\text{к}}$ - норма рентабельности на капитал

Данный вид рентабельности считается минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Если получаемая рентабельность ниже нормальной, то капитал устремляется в другую сферу, что в конечном счете приведет к росту рентабельности данной отрасли при условии постоянного спроса на данные товары (услуги). Если получаемая рентабельность выше нормальной, то в данную отрасль устремляется дополнительный капитал из отраслей с нормальной рентабельностью и тем самым уровень рентабельности снижается до нормального.

Целевой рентабельностью считается рентабельность, остающаяся после уплаты налогов и соответствующая потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии.

Максимальная рентабельность является основной целью любого предприятия, ориентированного на достижение определенного притока денежных средств в определенные периоды. Достижение максимальной рентабельности означает стремление к максимальному увеличению рентабельности в обороте или к ее росту на определенную величину, к снижению расходов до минимума или к тому, чтобы определенный уровень издержек не был повышен, к обеспечению ликвидности, то есть к тому, чтобы предприятие в любой момент было в состоянии оплачивать свои срочные обязательства, к развитию его мощностей.

Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования одного показателя рентабельности, так как ее наличие еще не говорит об эффективности работы предприятия. Многие предприятия, получившие одинаковую абсолютную сумму рентабельности, имеют различные объемы продаж и различные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель уровня рентабельности.

Относительные коэффициенты рентабельности подразделяются на три класса:

1. рассчитываемые на основе абсолютной рентабельности,
2. рассчитываемые для оценки отдачи производственных активов,

3. рассчитываемые на основе потоков наличных денежных средств.

При разработке стратегических планов управления рентабельностью рассматривают ряд факторов, влияющих на уровень рентабельности. К ним относятся капиталоемкость, относительное качество продукции (торговых услуг), относительная доля предприятия на рынке, производительность труда, состояние конкурентной ситуации на рынке и т.п. Наиболее важными факторами, определяющими рентабельность, являются:

1. ускорение товарооборачиваемости
2. уменьшение массы издержек
3. увеличение нормы рентабельности путем повышения цен

Выбор основного фактора управления рентабельностью зависит от целей развития предприятия.

Если целью является обеспечение потребности в накоплениях на производственное развитие, тогда в качестве факторов выбирают структуру реализации товаров и услуг, уровень торговых надбавок, цена реализации, объем, структура и эффективность использования ресурсного потенциала, размер абсолютной рентабельности.

Если целью является обеспечение устойчивого положения предприятия, то в качестве факторов выбирают обеспечение устойчивых отношений с поставщиками, банками и другими контрагентами (количество проданных товаров, цена единицы) и достаточного размера рентабельности.

Если целью является удовлетворение интересов собственников имущества, то в качестве факторов выбирают объем собственных и привлеченных оборотных средств и эффективность их использования, размер абсолютной рентабельности.

Если целью является обеспечение социального потребления и социального развития коллектива, то в качестве факторов выбирают издержки обращения, численность и состав используемых трудовых ресурсов, меры государственного регулирования (нормы и нормативы отчислений в различные фонды социальной защиты населения и т.п., минимальная заработная плата, минимальный прожиточный уровень и т.п.), размер абсолютной рентабельности.

Управление дебиторской задолженностью

Это важный участок работы предприятия, так как ее размер составляет в среднем до 70-80% текущих активов предприятия.

Дебиторская задолженность - права (требования), принадлежащие продавцу (поставщику) как кредитору при неисполненным денежным обязательствам покупателем (получателем) по оплате фактически поставленных по договору товаров, выполненных работ или оказанных услуг.

Вся дебиторская задолженность подразделяется на *текущую*, которая должна быть погашена в течение одного года, и *просроченную*, со сроком

погашения свыше 12 месяцев. В составе просроченной задолженности выделяют задолженность, по которой истек срок исковой давности.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Задачи управления дебиторской задолженностью:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности,
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств,
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины,
- ускорение востребования долга,
- уменьшение бюджетных долгов,
- оценка возможных издержек, связанных с упущенной выгодой от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Дебиторская политика предприятия включает в себя:

1. анализ дебиторской задолженности и определение на его основе общих принципов предоставления отсрочки платежа (специального товарного кредита),
2. разработку правил установления сроков товарного кредита и системы скидок,
3. определение гарантий, под которые предоставляется товарный кредит,
4. разработку методов оценки надежности покупателя,
5. установление правил определения суммы товарного кредита, предоставляемого одному покупателю,
6. разработку способов «сбора» дебиторской задолженности.

Можно выделить три направления анализа дебиторской задолженности:

- анализ общего размера дебиторской задолженности по срокам ее возникновения,
- анализ дебиторов,
- анализ задолженности в ассортиментном разрезе.

При *анализе* дебиторской задолженности *по срокам* ее возникновения принято выделять несколько интервалов времени, например 0-30 дней, 31-60 дней, 61-90 дней, свыше 90 дней. Все дебиторы при этом ранжируются по убыванию величины их задолженности и заносятся в реестр старения счетов дебиторов (табл.1). На крупных предприятиях, как правило, дебиторская задолженность первых 20-30 крупнейших дебиторов составляет 70-80% от общей суммы задолженности. И именно с ними следует проводить активную работу по возврату задолженности.

Табл.1

Наименование дебиторов	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
1						
2						
3						
...						
Прочие дебиторы						
Всего						
Доля, %						

Анализ дебиторов рекомендуется выполнять с применением так называемого метода «ABC», согласно которому всех дебиторов делят на 3 категории по размеру их задолженности. Категория «А» объединяет ограниченное число наиболее крупных дебиторов, долги которых требуют постоянного и скрупулезного учета и контроля, возможно даже ежедневного.

Категория «В» объединяет дебиторов, взыскание задолженности с которых не решит кардинальным образом финансовых проблем предприятия. Данную задолженность можно контролировать с меньшей периодичностью, например, раз в неделю или даже месяц.

В категорию «С» входят все остальные дебиторы, суммарная задолженность которых, как правило, весьма мала с точки зрения объемов реализации, и потому их можно контролировать раз в месяц.

Обычно в категорию «А» включают дебиторов, суммарный долг которых достигает 80% общей суммы дебиторской задолженности, в категорию «В» - 15% общей суммы задолженности, в категорию «С» - всех остальных.

Анализ дебиторской задолженности в *ассортиментном разрезе* проводится для выявления невыгодных с точки зрения инкассации товаров, то есть таких, по которым труднее всего собрать долги. По результатам этого анализа можно сделать один из следующих выводов:

- такие изделия могут быть совсем сняты с производства
- при заключении договоров поставки на такие товары могут быть предусмотрены более жесткие условия оплаты
- такие договора могут дополнительно страховать
- с покупателями данных товаров должна быть организована индивидуальная работа по взысканию задолженности
- может быть принято решение о смене покупателей или рынков сбыта таких товаров.

При анализе дебиторской задолженности в предшествующем периоде оценивается ее оборачиваемость в динамике, сравнивается ее возраст с

контрактными условиями и действующими нормами налогового законодательства, а также рассчитываются коэффициенты:

- коэффициент просроченной дебиторской задолженности = $\frac{\text{сумма неоплаченной в срок задолженности}}{\text{общая сумма дебиторской задолженности}}$
- средний возраст просроченной дебиторской задолженности = $\frac{\text{средний остаток неоплаченной в срок задолженности}}{\text{однодневный объем продаж}}$
- эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность = дополнительная прибыль от увеличения продаж за счет предоставления покупателям отсрочки платежа (кредита) - дополнительные затраты по оформлению кредита и инкассации долга - безнадежная дебиторская задолженность

- У / -

Для выбора наиболее эффективных способов минимизации статей дебиторской задолженности определяют сроки ее оборачиваемости. Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач выполняется в несколько шагов.

1 шаг: определяется реальная оборачиваемость статьи дебиторской задолженности как отношение валовой выручки к средней величине статьи дебиторской задолженности.

2 шаг: определяется период погашения статьи дебиторской задолженности как отношение длительности анализируемого периода (в днях) к вычисленной реальной оборачиваемости статьи дебиторской задолженности.

3 шаг: определяется оборачиваемость для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности как отношение валовой выручки к необходимому приросту денежных средств к оплаченной валовой выручке, рублей.

4 шаг: определяется срок оборота для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия как отношение длительности анализируемого периода (в днях) к величине оборачиваемости для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности.

5 шаг: определяется оптимальный срок сокращения оборачиваемости статьи дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач как вычисленный период погашения статьи дебиторской задолженности предприятия, уменьшенный на вычисленный срок оборота для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия.

Способы максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери:

1. Циклическое выставление счетов, при котором покупатели группируются по какому-либо признаку (например, по алфавиту) и каждой

группе покупателей счета выставляются в определенный день месяца. Можно также выставять счета за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Возможно также применение сезонного датирования выставления счетов.

2. Защита кредитов страхованием, к которому прибегают как к мере против непредвиденных потерь безнадежных долгов. Перед приобретением страховки необходимо сравнить стоимость страхования с

-4 2- ожидаемыми средними потерями по
безнадежным долгам и финансовую способность
предприятия противостоять этим потерям.

3. Факторинг или перепродажа права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии

Дебиторская задолженность возникает тогда, когда товары, работы, услуги реализуются с отсрочкой платежа. Если предприятие продает свою продукцию только на условиях предоплаты (либо по факту оплаты), то и дебиторов у него нет. Следовательно, говоря об управлении дебиторской задолженностью на этапе заключения договоров, необходимо говорить, по существу, об условиях предоставления клиенту товарного кредита, важнейшими условиями которого являются сроки и предоставляемые скидки к цене.

При определении сроков товарного кредита и системы скидок учитывают, что дебиторскую задолженность, связанную с нормальной деятельностью предприятия по реализации продукции (т.е. без учета внереализационных операций), принято делить на две группы: счета к получению и векселя к получению.

Счета к получению - это вид дебиторской задолженности, которая возникает при продаже товара по «открытому счету», без письменного обязательства покупателя оплатить счета. В соответствии с западной практикой в нормальных условиях деньги на счету должны быть получены в течение 30-60 дней. Именно на это время покупателю предоставляется товарный кредит. Следовательно, предприятие уже заложило в цену товара стоимость этого кредита. Поэтому отступление от нормальных условий при заключении контрактов на поставку продукции должно сопровождаться или скидками или наценками. Например, поставка товара каким-то покупателям на условиях полной или частичной предоплаты предполагает наличие скидок. Напротив, передача товара покупателю «на реализацию» на срок, больший нормального, должна быть обусловлена наценками.

Скидки, предоставляемые покупателю, можно подразделить на две группы:

- торговые скидки
- скидки за оплату в срок

Торговые скидки - это процентные скидки от базовой цены. При такой продаже счет выставляется на чистую сумму (базовая цена минус скидка) и дебиторской задолженностью признается эта сумма.

Скидки за оплату в срок определяются с целью побудить покупателя оплатить счет до окончания оговоренного срока платежа.

- ЧЗ -

В рамках кредитной политики, формируемой с учетом оценки покупателей, определяют форму предоставления кредита, тип кредитной политики и механизм ее распространения.

Формы предоставления кредита:

1. товарный (коммерческий) кредит - форма оптовой реализации продукции ее продавцом на условиях отсрочки платежа, если такая отсрочка превышает обычные сроки банковских расчетов. Обычно предоставляется на срок от одного месяца до полугода

2. потребительский кредит (в товарной форме) - форма розничной реализации товаров покупателям (физическим лицам) с отсрочкой платежа. Предоставляется обычно на срок от 6 месяцев до 2 лет.

Различают *три типа кредитной политики* по отношению к покупателям продукции:

1. консервативный (или жесткий) тип - направлен на минимизацию кредитного риска. При такой политике предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции.

Механизм реализации данного типа кредитной политики:

- сокращение круга покупателей продукции в кредит за счет групп повышенного риска,
- минимизация сроков предоставления кредита и его размеров,
- ужесточение условий предоставления кредита и повышение его стоимости
- использование жестких процедур инкассации дебиторской задолженности

2. умеренный тип - ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

3. агрессивный (или мягкий) тип - нацелен на максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска, сопровождающего такие операции.

Механизм реализации данного типа кредитной политики:

- распространение кредита на более рискованные группы покупателей продукции,
- увеличение периода предоставления кредита и его размера,
- снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров,
- предоставление покупателям возможности пролонгирования кредита.

- ММ -

В процессе выбора типа кредитной политики надо учитывать, что жесткий тип отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности предприятия и формирование устойчивых коммерческих связей, в то время как мягкий тип может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, в конечном итоге - снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала.

Оптимальный объем финансовых средств, инвестируемый в дебиторскую задолженность, рассчитывается по формуле: $Ор * Кс * (Пер + Пр) / 360$ где:

Ор - планируемый объем реализации продукции в кредит, Кс - коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью,

Пер - средний период предоставления кредита покупателям, дней Пр - средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, дней

Если финансовые возможности предприятия не позволяют инвестировать расчетную сумму средств в полном объеме, то при неизменности условий кредитования должен быть соответственно скорректирован планируемый объем реализации продукции в кредит. Система условий кредитования:

1. срок предоставления кредита (кредитный период) - предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. При задании этого срока надо помнить, что его увеличение стимулирует объем реализации продукции, однако приводит к увеличению объема финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, и росту продолжительности финансового и операционного циклов предприятия.

2. размер предоставляемого кредита (кредитный лимит) - максимальный предел суммы задолженности покупателя по предоставляемому товарному (коммерческому) или потребительскому кредиту. Его размер устанавливается с учетом типа кредитной политики (уровня приемлемого риска), планируемого объема реализации продукции на условиях отсрочки платежей, среднего объема сделок по реализации готовой продукции (при потребительском кредите - средней стоимости реализуемых в кредит товаров), финансового состояния и проч. Кредитный лимит дифференцируется по формам предоставляемого кредита и видам реализуемой продукции.

3. стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию) - характеризуется системой ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию. В сочетании со сроком предоставления кредита она показывает норму процентной ставки за предоставляемый кредит. Стоимость предоставления кредита рассчитывается по формуле: $Цс * 360 / Ср$ где:

Цс - ценовая скидка, предоставляемая покупателю при осуществлении немедленного расчета за приобретенную продукцию, % Ср - срок предоставления кредита, дней.

Размер кредита не должен превышать уровень процентной ставки по краткосрочному банковскому кредиту, иначе не будет выгоден покупателю.

Система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателем должна предусматривать пени, штрафы и неустойки. Их размеры должны полностью возмещать все финансовые потери кредитора.

Как форму управления дебиторской задолженностью можно использовать ее инкассацию.

Инкассация - процесс получения денежных средств в обмен на дебиторскую задолженность. При этом необходимо рассчитывать коэффициент инкассации, выражающий процент ожидаемых денежных поступлений от продаж в определенном интервале времени от момента реализации продукции.

Основные формы рефинансирования дебиторской задолженности:

- факторинг - финансовая операция, состоящая в уступке предприятием-продавцом права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка или специализированной компании, За осуществление такой операции банк либо фактор-компания взимают с предприятия-продавца определенную комиссионную плату в процентах к сумме платежа. Ставки комиссионной платы дифференцируются с учетом уровня платежеспособности покупателя продукции и предусмотренных сроков ее оплаты. Кроме того, при проведении такой операции банк или фактор-компания в срок до 3 дней осуществляет кредитование предприятия-продавца в форме предварительной оплаты долговых требований по платежным документам (обычно в размере 70- 90% суммы долга). Остальная часть долга временно депонируется банком в форме страхового резерва при его непогашении покупателем и данная депонированная часть долга возвращается предприятию- продавцу после полного погашения суммы долга покупателем.

Достоинства факторинга - это сокращение операционного и финансового циклов предприятия.

Недостатки - дополнительные расходы продавца и утрата прямых контактов с покупателем.

- Учет векселей, выданных покупателями продукции - финансовая операция по их продаже банку, либо другому финансовому институту или хозяйствующему субъекту. По определенной (дисконтной) цене, устанавливаемой в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной вексельной ставке, состоящей из средней депозитной ставки, ставки комиссионного вознаграждения, а также уровня премии за риск при

сомнительной платежеспособности векселедателя. Указанная операция может быть совершена только с переводным векселем.

- Форфейтинг - финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному (коммерческому) кредиту путем передачи переводного векселя (индоссамент) в пользу банка или фактор-компании с уплатой последним комиссионного вознаграждения. В результате задолженность покупателя по товарному (коммерческому) кредиту трансформируется в финансовую задолженность в пользу банка.

Операция используется при осуществлении долгосрочных экспортных поставок и позволяет экспортеру немедленно получать денежные средства путем учета векселей, недостаток - высокая стоимость.