

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Корпоративные финансы

Направление подготовки Экономика

Профиль образовательной программы Финансы и кредит

Форма обучения заочная

СОДЕРЖАНИЕ

1	Конспект лекций	3
1.1	Лекция № 1 Сущность и организация корпоративных финансов	3
1.2	Лекция № 2 Корпоративная отчетность и финансовая информация	10
1.3	Лекция № 3 Основы управления активами корпорации	16
1.4	Лекция № 4 Финансовые ресурсы и капитал корпорации	32
1.5	Лекция № 5 Управление затратами и финансовыми результатами корпорации	47
1.6	Лекция № 6 Система налогообложения корпораций	82
1.7	Лекция № 7 Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации	98
1.8	Лекция № 8 Оперативная финансовая работа	113
2	Методические указания по проведению практических занятий	119
2.1	Практическое занятие № 1 ПЗ-1 Финансовая политика корпорации	119
2.2	Практическое занятие № 2 ПЗ-2 Финансовый риск-менеджмент	119
2.3	Практическое занятие № 3 ПЗ-3 Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации	120
2.4	Практическое занятие № 4 ПЗ-4 Инновационная деятельность корпорации	121
2.5	Практическое занятие №5 ПЗ-5 Управление затратами и финансовыми результатами корпорации	122
2.6	Практическое занятие № 6 ПЗ-6 Система налогообложения корпораций	122
2.7	Практическое занятие № 7 ПЗ-7 Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации	123
2.8	Практическое занятие № 8 ПЗ-8 Оперативная финансовая работа	124

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1 (1 час)

Тема: 1.1.1 Сущность и организация корпоративных финансов

Вопросы лекции:

1. Сущность и формы проявления корпоративных финансов
2. Функции корпоративных финансов и основные принципы их организации
3. Государственное регулирование финансов корпораций
4. Аутсайдерская и инсайдерская модели управления корпоративными

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность и формы проявления корпоративных финансов

В российском законодательстве не применяется термин «корпорация». В специальной литературе под «корпорацией» понимается «совокупность лиц, объединившихся для достижения какой либо цели и образующих самостоятельный субъект права – новое юридическое лицо.

Отличительным признаком корпорации является то, что при ее образовании предусматривается долевая собственность и разделение функций управления, последние как правило передаются профессиональным менеджерам, работающим по найму.

К преимуществам корпоративной формы организации предпринимательства, как правило, относят:

- ограниченную ответственность собственников;
- легкость перехода права собственности от отдельных акционеров к другим;
- долгосрочный характер деятельности.

Выделяют корпорации открытые (publicly-held) и закрытые (closely-held). Оба эти вида корпораций для формирования собственного капитала продают свои акции (доли). При этом первые продают их на открытом рынке, а вторые (по подписке) – среди ограниченного круга лиц. Большинство авторов основной формой корпорации признают акционерное общество, им противопоставляются частные компании (privately-held companies), которые уже не подпадают под понятие «корпорация». Такое значение термина «корпорации» принято в праве США и Великобритании.

Представители Санкт-Петербургской школы дают следующее определение корпорации.

Корпорация это объединение физических и юридических лиц для осуществления социально-полезной деятельности, имеющая статус юридического лица.

Таким образом, практически любую фирму – юридическое лицо, обладающее собственным капиталом и выполняющее контракты по поставке товаров и услуг и свои обязательства, можно считать корпорацией.

Финансы корпораций – это относительно самостоятельная сфера финансов, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота средств организаций и выраженных в виде различных денежных потоков.

Именно в этой сфере формируется основная часть финансовых ресурсов, которые служат основным источником экономического роста и социального развития общества.

В процессе формирования и использования денежных средств организаций (корпораций) (капитала, доходов, резервов и т.п.) возникает широкий спектр денежных отношений (связей), выражающих экономическое содержание сферы финансов корпораций и соответственно финансовых отношений.

Финансовые отношения коммерческих организаций в зависимости от экономического содержания можно сгруппировать по следующим направлениям:

1. Между учредителями в момент создания организации связаны с формированием собственного капитала и в его составе уставного (акционерного складочного капитала). Конкретные способы образования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы хозяйствования. Уставный капитал является первоначальным источником формирования производственных фондов, приобретения нематериальных активов.

2. Между отдельными организациями при уплате и получении штрафов, неустоек за нарушения условий договора, а также связанные с эмиссией и размещением ценных бумаг, взаимным кредитованием, долевым участием в создании совместного предприятия.

3. между организациями и их подразделениями (филиалами, цехами, отделами, бригадами) - по поводу финансирования расходов, распределения и использования прибыли, оборотных средств. Эта группа отношений влияет на организацию и ритмичность производства;

4. между организацией и ее работниками - при распределении и использовании доходов, выпуске и размещении акций и облигаций организации, выплате процентов по облигациям и дивидендов по акциям, а также при взыскании штрафов и компенсаций за причиненный материальный ущерб, удержании налогов с физических лиц. От организации этой группы отношений зависит эффективность использования трудовых ресурсов;

5. между дочерними и материнскими организациями по поводу внутрикорпорационного перераспределения средств;

6. между коммерческими организациями и финансовой системой государства - при уплате налогов и осуществлении других платежей в бюджет, формировании целевых внебюджетных фондов, предоставлении налоговых льгот, финансировании из бюджета, применении штрафных санкций;

7. между коммерческими организациями и банковской системой - по поводу получения депозитного процента, уплаты процента за банковский кредит, покупки и продажи валюты, оказания других банковских услуг;

8. между коммерческими организациями и страховыми компаниями - по поводу формирования и использования страховых фондов при страховании имущества, отдельных категорий работников, коммерческих и предпринимательских рисков;

9. между коммерческими организациями и инвестиционными институтами в ходе размещения инвестиций и приватизации;

10. между коммерческими организациями и товарными, сырьевыми, фондовыми биржами по операциям с производственными и финансовыми активами;

11. между коммерческими организациями и акционерами (не членами трудового коллектива) по поводу выплаты процентов и дивидендов;

12. при несостоятельности (банкротстве) организации, возникающей в связи с приостановлением его текущих платежей.

Общими для всех этих видов отношений является то, что они носят двусторонний характер. Их материальной основой является движение денежных средств. Движением денежных средств сопровождается формирование уставного капитала организации, начинается и завершается кругооборот средств организации, формирование и использование денежных фондов и резервов.

2. Функции корпоративных финансов и основные принципы их организации

Среди отечественных экономистов нет единого мнения по вопросу содержания финансов организаций. Некоторые из них к финансовым отношениям относят получение, погашение банковских ссуд (Колчина Н.В., Володин А.А., Родионова В.М.). Другие – отношения, возникающие между организациями в процессе их производственной и коммерческой деятельности при покупке сырья, материалов, топлива, реализации готовой продукции, оказание услуг (Моляков Д.С., Володин А.А., Колчина Н.В.). Следовательно, в отечественной науке по вопросу экономической сущности финанс, состава финансовых отношений, определяющих внутреннее содержание данной категории, существуют две теории: распределительная и воспроизводственная.

Сторонники распределительной теории утверждают, что финансы возникают на второй стадии воспроизводственного процесса при распределении и перераспределении стоимости совокупного общественного продукта.

Сторонники воспроизводственной теории рассматривают финансы как категорию воспроизводства, включая в состав финансов всю совокупность денежных распределительных отношений, возникающих на всех стадиях воспроизводственного процесса, в том числе на стадии обмена.

Наиболее полно сущность финансов проявляется в их функциях. Отдельные экономисты в своих работах пытаются обосновать наличие у финанс организаций трех функций.

В работах профессора Н.Г.Сычева финансы организации выполняют следующие функции:

1.Образование денежных доходов и фондов денежных средств в процессе хозяйственной деятельности.

2.Использование денежных доходов и фондов денежных средств для развития производства, материального стимулирования и формирования доходов бюджета.

3 Контроль рублем за производством, распределением, использованием общественного продукта, национального дохода, чистого дохода.

Эта позиция является спорной, так как, разбивая распределительную функцию на две самостоятельные, автор приписывает финансам не свойственный им круг деятельности – “образование денежных доходов”, хотя источником образования доходов является сфера материального производства, где создается национальный доход.

Наиболее распространенной относительно выполнения финансами трех функций является такая позиция, в соответствии, с которой финансы организации выполняют такие функции:

1. Обеспечивающая (в отдельных работах называется ресурсообразующей);
2. Распределительная;
3. Контрольная.

Такой позиции придерживаются Бирман, Володин А.А, Ковалева А.М. С их точки зрения обеспечивающая функция финансов организации заключается в систематическом формировании в необходимом объеме денежных средств из различных альтернативных источников для обеспечения текущей хозяйственной деятельности организации и реализации стратегических целей ее развития. Бирман, Володин А.А., Ковалева А.М. считают, что предпосылкой распределения и его началом служит накопление капитала - образование ресурсов, формирующих фонды денежных средств организаций.

Потребность в денежных средствах организации покрывается за счет собственных доходов, а также за счет кредита и других заемных источников. При этом оптимизация источников денежных средств является одной из главных задач в управлении финансов организаций, так как при излишке средств снижается эффективность их использования, а при

недостатке возникают финансовые трудности, которые могут привести к серьезным последствиям.

Кроме этого для поддержания высокой прибыльности и ликвидности активов организации решающую роль играет управление собственным и привлеченным капиталом.

Распределительная функция тесно связана с обеспечивающей и проявляется через распределение и перераспределение общей суммы сформированных финансовых ресурсов. Эта функция основана на том, что финансовые ресурсы организации подлежат распределению в целях выполнения денежных обязательств перед бюджетом, кредиторами, контрагентами. Ее результатом является формирование и использование целевых фондов денежных средств, поддержание эффективной структуры капитала.

Контрольная функция предполагает осуществление финансового контроля за результатами производственно-финансовой деятельности организации, а также за процессом формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в соответствии с текущими оперативными планами.

Таким образом, контрольная функция является производной от распределительной. Финансовый контроль в организации имеет две формы:

- 1) контроль за изменением финансовых показателей, состоянием платежей и расчетов;
- 2) контроль за реализацией стратегии финансирования.

Контрольная функция проявляется в том, что финансовая служба организации выявляет степень соответствия получаемых доходов, структуры фондов денежных средств, намеченным заданиям по расширению объемов производства и продаж; корректирует несоответствие между доходами и расходами в использовании не только денежных средств, но и материальных ресурсов.

Контрольная функция реализуется по следующим основным направлениям:

- контроль за поступлением выручки;
- контроль за уровнем самофинансирования, прибыли и рентабельности;
- контроль за правильным и своевременным перечислением средств в фонды денежных средств по всем установленным источникам финансирования;
- контроль за целенаправленным и эффективным использованием финансовых ресурсов.

Большинство экономистов признают, что финансы организаций выполняют две основные функции: распределительную и контрольную.

1.Посредством распределительной функции происходит формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, авансирование его в производство, воспроизводство капитала, создание основных пропорций при распределении доходов и финансовых ресурсов, обеспечивающих оптимальное сочетание интересов хозяйствующих субъектов и государства в целом.

С распределительной функцией связано формирование денежных фондов и резервов коммерческих организаций посредством распределения и перераспределения поступающих доходов. К ним относится уставный, резервный, добавочный капитал, валютный фонд и др.

2.При нарушении непрерывного кругооборота средств, увеличении затрат на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг снижаются доходы хозяйствующих субъектов и общества в целом, что свидетельствует о недостатках в организации производственного процесса, недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства. Анализ финансовых показателей позволяет оценить итоги хозяйственной деятельности, сложившуюся систему распределительных отношений и при необходимости применить меры финансового воздействия с целью обеспечения ее финансовой устойчивости. Выполнению этой задачи способствует контрольная функция финансов организаций.

Объективная основа контрольной функции – стоимостной учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, процесс формирования доходов и денежных фондов. Финансы, как распределительные отношения, обеспечивают источниками финансирования воспроизводственный процесс (распределительная функция) и тем самым связывают воедино все фазы воспроизводственного процесса: производство, обмен, потребление. Однако распределять и использовать доходов больше, чем создано в процессе производства продукции, после их реализации, невозможно. Размер получаемых хозяйствующими субъектами доходов определяет возможности его дальнейшего развития. От эффективности производства, снижения затрат, рационального использования финансовых ресурсов зависят конкурентоспособность организации, ее финансовая устойчивость.

Финансовый контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов осуществляют:

1) непосредственно хозяйствующий субъект путем всестороннего анализа финансовых показателей, оперативного контроля за ходом выполнения финансовых планов, своевременным поступлением выручки от продажи продукции, обязательств перед поставщиками товаров и материальных ценностей, заказчиками и потребителями продукции государством, банками и другими контрагентами;

2) акционеры и владельцы контрольного пакета акций путем контроля за эффективным вложением денежных средств, получением прибыли и выплатой дивидендов.

3) Федеральная налоговая служба в лице налоговых органов, которые следят за своевременностью и полнотой уплаты налогов и других обязательных платежей;

4) Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, контролирующая финансово-хозяйственную деятельность организаций, использующих бюджетные средства;

5) коммерческие банки при выдаче и возврате ссуд, оказании других банковских услуг;

6) независимые аудиторские фирмы при проведении аудиторских проверок.

Организация финансов корпораций (организаций) строится на определенных принципах:

1. Хозяйственная самостоятельность (самоуправление).
2. Самофинансирование.
3. Материальная ответственность.
4. Материальная заинтересованность.
5. Обеспечение финансовыми резервами.

1. Принцип хозяйственной самостоятельности не может быть реализован без самостоятельности в области финансов. Хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности самостоятельно определяют сферу экономической деятельности, источники финансирования, направления вложения денежных средств с целью извлечения прибыли и при размещении капитала. Рынок стимулирует организации к поиску новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу.

Для получения дополнительной прибыли организации могут осуществлять финансовые инвестиции краткосрочного и долгосрочного характера в форме приобретения ценных бумаг других организаций, государства, участие в деятельности других хозяйствующих субъектов.

Однако предприятие еще не обладает полной хозяйственной самостоятельностью, так как государство регламентирует отдельные стороны их деятельности, в частности законодательно устанавливает взаимоотношения организаций с бюджетами разных уровней. Организации всех форм собственности в законодательном порядке уплачивают налоги в соответствии с установленными ставками, участвуют в формировании внебюджетных фондов.

Государство определяет и амортизационную политику. Законодательно определяется необходимость формирования и размер финансового резерва для акционерных обществ.

2.Принцип самофинансирования. Реализация этого принципа - одно из основных условий предпринимательской деятельности, которая обеспечивает конкурентоспособность хозяйствующих субъектов.

Самофинансирование означает полную самоокупаемость затрат на производство и реализацию продукции выполнения работ и оказания услуг, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов. В развитых странах на предприятиях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств достигает 70% и более.

К основным собственным источникам финансирования организаций относятся амортизационные отчисления и прибыль.

Доля собственных источников в общем объеме инвестиций российских предприятий соответствует уровню развитых стран, однако общий объем денежных средств достаточно низкий и не позволяет осуществить серьезные инвестиционные программы.

Не все предприятия способны реализовать этот принцип. Организации ряда отраслей, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителям, по объективным причинам не могут обеспечить их рентабельность. Это отдельные предприятия городского пассажирского транспорта, жилищно-комunalного хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия по мере возможности получают государственную поддержку в форме дополнительного финансирования из бюджета на возвратной и безвозвратной основе.

3. Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности, сохранность собственного капитала. Финансовые методы реализации этого принципа различны и регламентируются российским законодательством. Организации, нарушающие договорные обязательства, расчетную дисциплину, сроки возврата полученных кредитов, налоговое законодательство, уплачивают пени, штрафы, неустойки.

К нерентабельным предприятиям, не способным отвечать по своим обязательствам, может быть применена процедура банкротства. Руководители организации несут административную ответственность за нарушение налогового законодательства в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

К отдельным работникам организации применяется система штрафов в случаях допущения брака, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины. Этот принцип реализован в настоящее время наиболее полно.

4. Принцип материальной заинтересованности. Объективная необходимость этого принципа обеспечивается основной целью предпринимательской деятельности - извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах предпринимательской деятельности проявляется не только ее участниками, но и государством в целом. На уровне отдельных работников реализации этого принципа может быть обеспечена высоким уровнем оплаты труда. Для организации этот принцип может быть реализован в результате проведения государством оптимальной налоговой политики, способной обеспечить финансовыми ресурсами не только потребности государства, но и не снижать стимулы к предпринимательской деятельности, экономически обоснованной амортизационной политикой, созданием экономических условий для развития производства.

Сама коммерческая организация может способствовать реализации данного принципа соблюдением экономически обоснованных пропорций при распределении вновь созданной стоимости.

Интересы государства могут быть соблюдены рентабельностью деятельности организации, ростом производства и соблюдением налоговой дисциплины. Для реализации этого принципа в настоящее время имеются слабые предпосылки, так как существующая система налогообложения носит ярко выраженный фискальный характер. Из-за сложности

экономической ситуации в стране многие организации не выполняют обязательств перед своими работниками по выплате заработанной платы в установленные сроки и, наконец, падение производства не позволяет обеспечить интересы государства, полноту и своевременность уплаты налогов в бюджет.

5.Принцип обеспечения финансовыми резервами диктуется условиями предпринимательской деятельности, сопряженной с определенными рисками невозврата вложенных в бизнес средств. В условиях рыночных отношений последствия риска ложатся на предпринимателя, который добровольно на свой страх и риск реализует разработанную им программу. В экономической борьбе за покупателя предприниматели вынуждены продавать свою продукцию с риском невозврата денег в срок. Финансовые вложения организаций также связаны с риском невозврата вложенных денежных средств или получением дохода ниже предполагаемого. Кроме того, могут иметь место прямые экономические просчеты в разработке производственной программы. Реализацией этого принципа является формирование финансовых резервов и других аналогичных фондов, способных укрепить финансовое положение организации в критические моменты хозяйствования.

Финансовый резерв могут формировать коммерческие организации всех организационно- правовых форм собственности из чистой прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет (резервный капитал).

Акционерные общества обязаны формировать финансовый резерв в законодательно установленном порядке. Кроме того, организации всех организационно - правовых форм собственности могут формировать резерв по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и другие резервы.

На практике из-за низких финансовых возможностей не все предприятия образуют финансовые резервы, необходимые для их финансовой устойчивости. Вместе с тем денежные средства, направленные в финансовый резерв, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости могли легко быть превращены в наличный капитал.

3. Государственное регулирование финансов корпораций

Успешная работа корпорации на рынке тесно связана с осуществлением финансового регулирования. Оно включает установление обязательных правил: внешнее (государственное) регулирование; внутреннее (корпоративное) регулирование. Внутреннее можно условно разделить на два вида: регулирование со стороны акционеров корпорации и ее руководителей. Основные положения по внутреннему регулированию деятельности корпорации содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации и в ФЗ «Об акционерных обществах»

Государственное регулирование финансов корпораций осуществляется с помощью применения способов, приведенных в табл. 1.

Таблица 1 – Способы государственного регулирования финансов корпораций

№ п/п	Способ государственного регулирования	Основные нормативные документы, регламентирующие способ государственного регулирования
1	Определение организационно-правовых форм ведения бизнеса	Гражданский кодекс РФ
2	Определение условий формирования и изменения величины уставного капитала корпораций	Гражданский кодекс РФ, ФЗ «Об акционерных обществах» и др.

3	Установление правил формирования и использования денежных фондов и резервов корпораций	Гражданский кодекс РФ, ФЗ «Об акционерных обществах» и др.
4	Регулирование взаимодействия корпораций и финансового рынка	Постановления службы Банка России по финансовым рынкам
5	Определение стандартов финансового учета и отчетности корпораций	ФЗ «О бухгалтерском учете», стандарты бухгалтерского учета и международные стандарты
6	Определение принципов и режимов налогообложения корпораций	Налоговый кодекс РФ, инструкции ФНС
7	Регулирование учетной ставки процента и др.	Распоряжения Центрального банка РФ

4. Аутсайдерская и инсайдерская модели управления корпоративными финансами.

Существуют две концепции (модели) корпоративного управления финансами, отличающихся постановкой целей, выбором источников внешнего финансирования и объектов инвестирования: аутсайдерская (американская - английская) и инсайдерская (Германия, Япония). Первая ориентирована в основном на распыление капитала, поскольку владельцами собственного и заемного капитала являются многочисленные держатели акций и облигаций, которые относительно слабо контролируют денежные потоки корпорации. Эта модель требует развитых институтов финансового и фондового рынков и соответствующего законодательного обеспечения. Именно эта модель наиболее полно реализуется при стоимостном подходе к управлению корпораций.

Инсайдерская концепция финансового менеджмента ориентирована на слабое дробление заемного капитала, его концентрацию вокруг крупных банков в так называемой «связанной» финансовой системе. При этой модели максимизация стоимости капитала, как правило, не принимается в качестве стоимостного ориентира. Неразвитость фондового рынка России, сравнительно ограниченный круг корпораций, акции и облигации которых представлены на рынке, определяют применение инсайдерской модели финансового менеджмента на большинстве российских предприятий. При этом такая направленность развития финансового менеджмента в России определяется не только слабостью фондового рынка, но и более значительной регулятивной ролью государства и его участием в собственности крупных компаний, усилившейся в условиях кризиса 2008-2009 гг. Какая из этих моделей финансового менеджмента явится более устойчивой к глобальному кризису, покажет будущее. В любом случае, в настоящее время, по данным обследования ведущих консалтинговых групп, основное внимание в управлении финансами компаний будет уделяться риск-менеджменту и контролингу. Конкретная же организация управления финансами в значительной степени зависит от организационно-правовых форм предпринимательства.

1.2 Лекция № 2 (1 час)

Тема: Корпоративная отчетность и финансовая информация

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Отчетность как основа для разработки управленческих финансовых решений
2. Стандарты раскрытия корпоративной финансовой информации

3. Сводная и консолидированная отчетность
4. Экспресс-диагностика корпоративной отчетности

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Отчетность как основа для разработки управленческих финансовых решений

В соответствии с законодательством Российской Федерации корпорации обязаны заполнять и предоставлять в контролирующие органы бухгалтерскую отчетность.

Бухгалтерская отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Основной задачей бухгалтерской отчетности является предоставление достоверной и полной информации о финансовом положении организации, ее финансовых результатах и изменениях в финансовом положении. Следует отметить, что поскольку в формах бухгалтерской отчетности раскрываются финансовые составляющие положения предприятия, то данную отчетность называют еще и финансовой.

Она состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, пояснения к ним и пояснительной записки, а также аудиторского заключения. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм, таких как отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала и пояснительная записка. Финансовая отчетность состоит из следующих форм (табл.1)

Бухгалтерский баланс характеризует финансовое положение корпорации на определенную дату и содержит подробную характеристику ресурсов. В активе имущество представлено по составу и направлениям использования, в пассиве — по источникам формирования. Бухгалтерский баланс составляется ежеквартально и должен содержать данные на 3 отчетные даты.

Отчет о финансовых результатах отражает формирование финансового результата деятельности корпорации. В форме содержатся показатели доходов, расходов, прибыли. Отчет составляется ежеквартально.

Таблица 1— Финансовые показатели, представленные в бухгалтерской (финансовой) отчетности, заполняемой по российским стандартам

Формы бухгалтерской отчетности	Финансовые показатели
Бухгалтерский баланс	Внеоборотные активы Оборотные активы. Собственный капитал, Долгосрочные и краткосрочные обязательства. Дебиторская и кредиторская задолженность

Отчет о финансовых результатах	Выручка. Себестоимость продаж. Валовая прибыль (убыток). Коммерческие и управленческие расходы. Прибыль (убыток) от продаж. Прочие доходы и расходы. Прибыль (убыток) до налогообложения. Чистая прибыль (убыток). Базовая прибыль на акцию. Разводненная прибыль (убыток) па акцию
Отчет об изменениях капитала	Изменение уставного, добавочного и резервного капитала
Отчет о движении денежных средств	Показатели наличия, поступления и расходования денежных средств организации от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности
Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах	Наличие и движение нематериальных активов, НИОКР, основных и арендованных средств, финансовых вложений, запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Незавершенные капитальные вложения. Изменение стоимости основных средств. Затраты на производство. Оценочные обязательства. Государственная помощь и др.

Отчет об изменениях капитала раскрывает информацию о движении уставного, резервного и добавочного капитала корпорации.

Отчет о движении денежных средств содержит сведения о денежных потоках корпорации по видам деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой.

В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах отражаются данные раскрывающие более детально показатели, отраженные в них на две даты.

2. Стандарты раскрытия корпоративной финансовой информации

Необходимость учета международных аспектов бухгалтерского учета и финансового менеджмента в последние десятилетия стала особенно актуальной по многим причинам: в частности, интернационализация рынков капитала, бурное развитие в послевоенные годы транснациональных корпораций, международная коопeração в сфере производства и др.

Управление финансами в транснациональных корпорациях имеет следующие особенности: национальная специфика в области права и экономики; наличие операций в различных валютах; языковой барьер; национальная специфика в области учета и налогообложения; особенности национальной культуры в области технологии и управления; роль правительственные органов в регулировании бизнеса политический риск.

Безусловно, выход на международные рынки требует от финансовых менеджеров специальной подготовки; вместе с тем к минимальным знаниям в этой области, которыми должен владеть практически любой менеджер более или менее крупной компании, относятся, во первых, понимание логики, принципов построения и содержания отчетности зарубежных контрагентов и, во-вторых, понимание связи между обменными курсами, процентными ставками и инфляцией. Основными информационными источниками для финансового анализа являются периодически публикуемые финансовые бюллетени специализированных рейтинговых агентств типа *Moody's, Standard & Poor's (S&P), Dun &*

Bradstreet (D&B) и т. д., публикации бирж и различных ассоциаций, финансовая пресса, отчетность компаний. Информационное обеспечение операций на международных рынках капитала осуществляется с помощью публикуемых в финансовой прессе индикаторов фондового рынка, таких как *FTSE-100*, *Dow Jones*, *Nikkei* и др.

В отличие от России на Западе не существует единых нормативных документов, задающих жесткую структуру отчетности. Поэтому имеются страновые особенности представления публичной отчетности, обусловленные местными традициями в области учета и действующими национальными регулятивами. Кроме того, в подавляющем большинстве стран форматы отчетности не регламентируются.

Основными нормативными документами, в той или иной степени регулирующими отчетность в международном контексте, являются Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и европейские учетные директивы, причем эти документы являются по сути лишь рекомендательными. Регулирование учета в европейских странах — членах ЕС осуществляется с помощью национального законодательства, европейских учетных директив, международных учетных стандартов.

Международные учетные стандарты разрабатываются Комитетом по Международным стандартам бухгалтерского учета (*International Accounting Standards Committee, IASC*, основан в 1973 г.) и его преемником (с 2001 г.) — Советом по международным стандартам финансовой отчетности (*International Accounting Standards Board, IASB*). К настоящему времени разработано около 40 стандартов. Документы носят рекомендательный характер.

На содержание отчетности в той или иной стране оказывают влияние следующие факторы: тип политической системы, тип экономической системы, виды взаимоотношений между компаниями и инвесторами, уровень инфляции, тип бизнеса, уровень подготовки управленческого персонала. По мнению западных экспертов, необходимо критически относиться к приводимой в отчетах западных фирм информации.

При подготовке отчета для представления иностранным пользователям используют методы: предоставляется оригинал, делается перевод текстов, делается перевод в иностранную валюту, делаются некоторые пересчеты важнейших показателей, готовится отчетность в соответствии с *IAS*.

Самое главное состоит в том, что четкого определения понятия "отчетность в соответствии с Международными учетными стандартами" не существует, поэтому одним из наиболее доступных способов трансформации является следование требованиям IV Европейской учетной директивы, в которой приводятся два формата баланса и четыре формата отчета о прибылях и убытках с ориентацией на особенности той страны, для представителя которой готовится трансформированная отчетность. Основная проблема в трансформации российской отчетности в формат, приемлемый для иностранных контрагентов, состоит в том, что в российской отчетности, по мнению западных бизнесменов, во-первых, завышены оценки активов и собственного капитала и занижены оценки пассивов (обязательств) и, во-вторых, не формируются в достаточном объеме резервы.

Основные особенности западной отчетности таковы:

1. В годовом отчете крупной компании нередко можно видеть три набора отчетности: консолидированную отчетность, отчетность материнской компании и отчетность, подготовленную в соответствии с международными учетными стандартами (отличие последней чаще всего определяется особенностями налогообложения данной страны).

2. В большинстве стран отчетность составляется по историческим ценам, поэтому валюта баланса чаще всего совершенно не отражает рыночной стоимости компании. Особенно это касается статей, характеризующих внеоборотные активы и собственный капитал.

3. На Западе отсутствует понятие систематизированных забалансовых счетов, поэтому при трансформации российского баланса активы, находящиеся на таких счетах, должны быть разнесены по соответствующим балансовым статьям.

4. Бухгалтерский баланс может составляться с использованием различных балансовых уравнений, в наиболее общем виде имеющих следующее представление:

$$A = E + L + Cr \text{ или } A - Cr = E + L,$$

где A — сумма активов;

L — заемный капитал;

E — собственный капитал;

Cr — кредиторы.

5. Состав статей западного баланса не регламентирован, нет кодов статей и единообразных наименований.

6. Определенный приоритет в западной отчетности отдается отчету о прибылях и убытках. Объяснения этому могут быть различны; в частности, во многих случаях прибыль является основным целевым показателем деятельности компании. Кроме того, согласно фундаменталистскому подходу именно прибыль используется для оценки бизнеса с помощью известных моделей дисконтирования, но отнюдь не балансовая стоимость его активов.

7. Чаще всего в балансе западной компании предусмотрена иная последовательность разделов и статей: актив — по убыванию ликвидности; пассив — по возрастанию срока погашения обязательств.

8. Отчетность всегда дополняется аналитическими расшифровками, подготавливаемыми в произвольном формате и содержащими числовую и вербальную информацию. Поскольку количество аналитических коэффициентов измеряется десятками, а алгоритмы их исчисления неоднозначны, некоторые компании предпочитают приводить алгоритмы расчета основных (с их субъективной точки зрения, естественно) показателей в отдельном разделе.

9. В большинстве стран отсутствует практика идентификации в балансе резервов и фондов, созданных за счет прибыли, поэтому в балансе нередко приводится одна статья «Нераспределенная прибыль», объемлющая все такие фонды и потому нередко занимающая значительный удельный вес в валюте баланса.

10. Принцип нетто является основным при построении баланса.

3. Сводная и консолидированная отчетность

В соответствии с ПБУ 4/99 финансовая отчетность корпорации должна включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы). Подобная отчетность называется сводной.

Сводная бухгалтерская отчетность — это система показателей, отражающих финансовое положение на отчетную дату и финансовые результаты за отчетный период группы взаимосвязанных обществ². Она составляется в объеме и порядке, установленном ПБУ 4/99, по формам принятым организацией с учетом типовых форм бухгалтерской отчетности.

Большинство корпораций предоставляют в соответствующие органы еще и консолидированную финансовую отчетность. Это

касается тех корпораций, чьи ценные бумаги допущены к обращению на организованных торгах, а также кредитных и страховых организаций.

Под **консолидированной финансовой отчетностью** понимается систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, организаций и

(или) иностранных организаций — группы организаций, определяемой в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности⁵. Она характеризует имущественное и финансовое положение группы на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период. Характерной особенностью консолидированной отчетности группы является объединение в отдельную систему финансовых отчетов активов, обязательств, доходов и расходов двух или нескольких юридически самостоятельных единиц. Консолидированная финансовая отчетность состоит из консолидированного бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета об изменении капитала, отчета о движении денежных средств, а также пояснений к ним.

Процесс консолидации заключается в следующем. Группа юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных организаций составляет консолидированную отчетность. При этом одна из них играет главенствующую роль и потому называется материнской организацией, остальные организации выполняют подчиненную роль и именуются дочерними. Данные их консолидированной отчетности позволяют получить представление о финансовом состоянии и результатах деятельности всей группы организаций в целом. Вместе с тем каждая из организаций ведет бухгалтерский учет собственных операций и оформляет их в виде собственной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Таким образом, консолидированной отчетности присущи две особенности.

1. Она не является отчетностью юридически самостоятельной организации. Цель консолидированной отчетности — не выявление налогооблагаемой прибыли, а лишь получение общего представления о деятельности группы организаций.

2. Консолидация не есть простое суммирование одноименных статей финансовой отчетности организаций группы. Сделки между членами корпоративной семьи (т.е. организациями — участниками группы) не включают в консолидированную отчетность, а показывают только активы и обязательства, доходы и расходы от операций с третьими лицами.

У сводной и консолидированной отчетностей имеется ряд отличий.

1. Разная цель составления. У консолидированной — показать инвесторам и иным заинтересованным лицам результаты финансовохозяйственной деятельности группы взаимосвязанных организаций, юридически самостоятельных, по функционирующим как единый организм. У сводной — провести статистическое обобщение данных и показать эффективность работы корпорации собственнику.

2. Разная нормативная база регулирования.

3. Различный алгоритм составления. Сводная отчетность составляется посредством суммирования одинаковых показателей отчетности участников группы. Консолидированная — путем консолидации показателей отчетности участников группы, т.е. путем суммирования одинаковых показателей отчетности участников группы с исключением внутренних взаимосвязей между ними. Благодаря этому консолидированная отчетность представляет собой показатели деятельности единой крупной организации, хотя участники группы продолжают оставаться юридически самостоятельными и осуществляют свою хозяйственную деятельность как внутри страны, так и за рубежом, взаимодействуя и координируя деятельность между собой.

4. Сводная отчетность составляется в рамках одного собственника, а консолидированная несколькими собственниками по совместно контролируемому имуществу.

Консолидированная отчетность корпорации подлежит раскрытию в соответствии с Федеральным законом РФ «О рынке ценных бумаг» и «Положением о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг». В этих документах указано, что под раскрытием информации понимается обеспечение ее доступности всем заинтересованным лицам независимо от целей получения информации в соответствии с процедурой,

гарантирующей ее нахождение и получение.

Раскрытие информации осуществляется с момента регистрации проспекта ценных бумаг. К раскрываемой информации относят;

- 1) ежеквартальный отчет эмитента эмиссионных ценных бумаг;
- 2) консолидированную финансовую отчетность эмитента;
- 3) сообщения о существенных фактах.

Консолидированная финансовая отчетность корпорации за последний завершенный финансовый год с приложением аудиторского заключения раскрывается не позднее 3 дней после даты составления аудиторского заключения, но не позднее 120 дней после даты окончания финансового года. Промежуточная отчетность корпорации раскрывается или предоставляется не позднее 3 дней последовательно ее составления, но не позднее 60 дней после даты окончания второго квартала текущего финансового года.

Следует отметить, что в Федеральном законе РФ «О консолидированной финансовой отчетности» также поднимается вопрос о публикации отчетности. В нем сказано, что «публикация консолидированной финансовой отчетности осуществляется организацией не позднее 30 дней после дня представления такой отчетности пользователям. Она считается опубликованной, если размещена в информационных системах общего пользования и (или) опубликована в средствах массовой информации, доступных для заинтересованных в ней лиц.

4. Экспресс-диагностика корпоративной отчетности

Одним из наиболее популярных инструментов финансового директора является экспресс-диагностика, позволяющая оптимизировать управление внутренними финансовыми ресурсами, уменьшить зависимость от внешних займов, выявить ключевые проблемы и внести обоснованные предложения по улучшению положения.

По мнению В. В. Ковалева и О. Н. Волковой, экспресс-диагностика корпоративной отчетности включает:

- просмотр отчета по формальным признакам;
- ознакомление с заключением аудитора;
- выявление «больных» статей в отчетности и их оценку в динамике;
- ознакомление с ключевыми индикаторами;
- чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета);
- общую оценку имущественного и финансового состояния по данным баланса;
- формулирование выводов по результатам анализа.

В работе Л. Видной экспресс-диагностика рассматривается гораздо шире, включая помимо анализа форм финансовой отчетности еще и анализ движения денежных средств, ликвидности, финансовой устойчивости, эффективности управления оборотными средствами. Следовательно, при проведении экспресс-анализа финансовому директору стоит заранее определиться со степенью его глубины, которая может быть поставлена в зависимость от размера корпорации. Так как чем детальнее проведен анализ, тем больше вероятность выявить проблемы в сфере финансов на стадии их формирования.

1.3.Лекция № 3 (1 час)

Тема: Основы управления активами корпорации

1.3.1. Вопросы лекции:

1. Понятие и классификация активов хозяйствующего субъекта

2. Внеоборотные активы корпорации их состав и структура
3. Принятие управленческих решений в области внеоборотных активов
4. Оборотные активы и оборотный капитал. Классификация оборотных активов
5. Процесс управления оборотными активами

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и классификация активов хозяйствующего субъекта

Авансированный в деятельность предприятия капитал можно рассматривать двояко:

- 1) в отношении размещения — как активы;
- 2) в отношении источников формирования — пассивы.

Активами считаются имеющие стоимостную оценку ресурсы организации, контроль над которыми она получила в результате совершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем.

В зависимости от срока обращения активы подразделяются на внеоборотные (или долгосрочные) и оборотные (или краткосрочные), что представлено на рисунке 1.

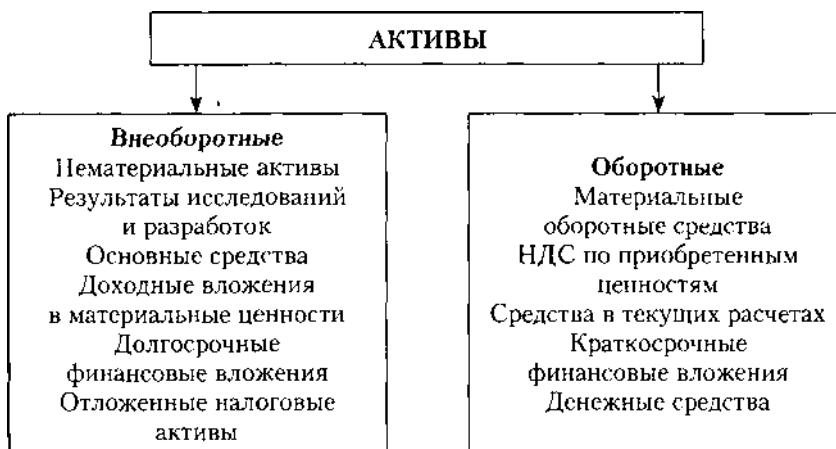


Рисунок 1 – Классификация активов в зависимости от срока обращения

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на четыре группы (табл.1)

Таблица 1- Классификация активов по степени ликвидности

Активы	Степень ликвидности
A1-наиболее ликвидные	Все статьи денежных средств организации и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги)
A2 - быстрореализуемые	Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты
A3 – медленно реализуемые	Статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы
A4 -труднореализуемые	Статьи раздела I актива баланса — внеоборотные активы

Активы формируются за счет собственного и заемного капитала. Вложение во внеоборотные активы означает отвлечение средств из оборота на длительный срок. Внеоборотные активы организаций формируются за счет устойчивых источников. Устойчивыми источниками финансирования активов организаций являются собственный и

долгосрочный заемный капитал. Оборотные активы могут формироваться как за счет собственного, так и за счет заемного капитала.

В зависимости от степени подверженности инфляционным процессам все статьи баланса классифицируются на монетарные и немонетарные.

Монетарные активы — статьи баланса, отражающие средства и обязательства в текущей денежной оценке. Поэтому они не подлежат переоценке. К ним относятся денежные средства, депозиты, краткосрочные финансовые вложения, средства в расчетах.

Немонетарные активы — основные средства, незаконченное капитальное строительство, запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары. Реальная стоимость этих активов изменяется с течением времени и изменением цен и поэтому требует переоценки.

Если монетарные активы превышают монетарные пассивы, то при росте цен и снижении покупательной способности денежной единицы предприятие несет финансовые потери из-за обесценивания этих активов. И наоборот, если сумма монетарных пассивов (кредиты банка, кредиторская задолженность, авансы полученные и другие виды привлеченных средств) превышает сумму монетарных активов, то из-за обесценивания долгов по причине инфляции происходит увеличение дохода предприятия.

2. Внеоборотные активы корпорации их состав и структура

Основной капитал характеризует ту часть используемого организацией капитала, который инвестирован во все виды его внеоборотных активов.

В состав внеоборотных активов включаются основные средства, доходные вложения в материальные ценности, нематериальные активы, финансовые вложения (долгосрочные), результаты исследований и разработок, отложенные налоговые активы, «Нематериальный поисковый актив» и «Материальный поисковый актив».

Основные средства – это активы, используемые при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг или для управленческих нужд организации в течение длительного времени, т.е. сроком полезного использования, продолжительностью 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев, которые не предназначены для последующей перепродажи и способные принести организации экономическую выгоду (доход) в будущем.

Следует отметить, что ПБУ 6/01 не устанавливает в качестве обязательного критерия наличия материально вещественной формы приобретаемых объектов в отличии от МСФО16 «Основные средства». Кроме того, не содержит критерия для отнесения объектов к основным средствам в зависимости от их стоимостной величины. В балансе показываются данные по основным средствам, как действующим, так и находящимся на консервации или в запасе, по остаточной стоимости. Основные средства стоимостью до 40 тыс. руб. за единицу списываются сразу на расходы по производству и реализации в момент их передачи в эксплуатацию.

Таким образом, основные средства - это активы, которые переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт частями за несколько производственных циклов.

Кругооборот основных средств включает:

- износ основных средств;
- начисление амортизации;
- накопление средств для полного восстановления;
- замену основных средств путем финансирования реальных (прямых) инвестиций.

Согласно п.4 ПБУ 6/01 сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из

количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету.

Срок полезного использования объектов основных средств определяется на основании:

- ожидаемого срока использования объекта в соответствии с ожидаемой производительностью и мощностью;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- нормативно-правовых и других ограничений использования объекта (например, срока аренды).

ПБУ 6/01 предусматривает пересмотр срока полезного использования реконструированных (модернизируемых) объемов основных средств. Однако пересмотреть этот срок можно лишь в том случае, если в результате реконструкции (модернизации) произошло улучшение (повышение) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств. Следует отметить, что с 2001 г. увеличение добавочного капитала на сумму затрат на реконструкцию (модернизацию) объекта основных средств не производится.

К основным средствам относятся:

здания, сооружения и передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий скот, продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

В составе основных средств учитываются также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и др. мелиоративные работы), капитальные вложения в арендованные объекты основных средств, земельные участия, объекты природопользования (вода, недра и др. природные ресурсы).

В отраслях экономики структура основных фондов не одинакова. Она отражает техническую оснащенность, особенности их технологии, специализации и организации производства.

В машиностроении, черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности ведущее место занимают машины и оборудование; в электроэнергетике, топливной промышленности – сооружения и передаточные устройства; в легкой промышленности – здания; в сельском хозяйстве – скот и многолетние насаждения.

Классификация основных средств

В зависимости от участия в производстве основные средства делятся на производственные и непроизводственные. Производственные основные средства прямо или косвенно участвуют в производстве материальных ценностей. К ним относятся здания, сооружения, рабочие машины и оборудование и т.д. Непроизводственные основные средства включают жилые дома, клубы, санатории, поликлиники, детские сады и другие основные средства нематериальной сферы.

В ПБУ 6/01 не предусматривается деление основных средств на производственные и непроизводственные, а как уже отмечалось, содержится указания на включение в состав основных средств активов, используемых при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг или для управленческих нужд организаций.

По роли в производстве продукции различают активные и пассивные основные средства. Активные основные средства – это машины, оборудование, передаточные

устройства, вычислительная техника, контрольно-измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства, пассивные – здания, сооружения и т.д.; они непосредственно не участвуют в переработке и перемещении сырья, материалов, полуфабрикатов, но создают необходимые для производства условия.

Оценка основных средств

В силу того, что основные средства функционируют длительный период и по частям переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг, сохраняя при этом свою вещественную форму, они имеют несколько видов денежной оценки:

- первоначальную стоимость. По этой стоимости они принимаются к бухгалтерскому учету;
- восстановительную стоимость, которую они имеют в период воспроизводства, с учетом морального износа и переоценки;
- остаточную стоимость, которая представляет первоначальную или восстановительную стоимость основных средств за минусом начисленной амортизации.

Основные способы поступления основных средств в коммерческие организации следующие:

- приобретение основных средств за плату т.е. путем долгосрочных инвестиций;
- поступление основных средств в счет вклада в уставный (складочный) капитал;
- безвозмездное получение основных средств от государственных органов, юридических и физических лиц;
- поступление основных средств по договорам мены и бартеру.

Согласно п.12 ПБУ 6/01 во всех указанных случаях в первоначальную стоимость основных средств включаются также фактические расходы организации на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

Нематериальные активы представляет собой права на получение прибыли в будущем. Отличительным признаком этих активов (который характерен не только для них) является то, что они не имеют физической формы и зависят от ожидаемой прибыли. Основные категории нематериальных активов:

- деловая репутация фирмы- «гудвилл»;
- патенты, авторские права и торговые марки;
- права собственности на арендованное имущество и его усовершенствования;
- формулы, технологии и образцы (например, программное обеспечение);
- ноу-хау – совокупность технических, технологических, управленических, коммерческих и др. значений, оформленных в виде технической документации, описания, накопленного производственного опыта, являющихся предметом инноваций, но не запатентованных;
- товарный знак – эмблема, рисунок или символ, зарегистрированные в установленном порядке, служащие для отличия товаров данного изготовителя от др. аналогичных товаров;
- лицензии;
- др. аналогичные виды имущественных ценностей фирмы.

К нематериальным активам не относятся организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами вкладом учредителей в уставный (складочный) капитал, интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду).

Оценка нематериальных активов аналогична оценке основных средств.

«Результаты исследований и разработок» выделена часть активов, которая ранее отражалась в составе статьи «Нематериальные активы». Это права на разработку и затраты на разработку природных ресурсов.

С 2012 года в составе внеоборотных активов отражается «Нематериальный поисковый актив» и «Материальный поисковый актив». Это связано с тем, что с отчетности за 2012 г. пользователям недр следует применять ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов», которым введены эти виды внеоборотных активов. Организация устанавливает виды поисковых затрат, которые она признает в составе внеоборотных активов (к ним можно отнести затраты на поиск, оценку месторождений полезных ископаемых и разведку полезных ископаемых на определенном участке недр.)

Поисковые затраты, относящиеся в основном к приобретению (созданию) объекта, имеющего материально-вещественную форму, признаются материальными поисковыми активами. Иные поисковые активы признаются нематериальными поисковыми активами.

К материальным поисковым активам, как правило, относятся используемые в процессе поиска, оценки месторождений полезных ископаемых и разведки полезных ископаемых:

- а) сооружения (система трубопроводов и т.д.);
- б) оборудование (специализированные буровые установки, насосные агрегаты, резервуары и т.д.);
- в) транспортные средства.

К нематериальным поисковым активам, как правило, относятся:

- а) право на выполнение работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и (или) разведке полезных ископаемых, подтвержденное наличием соответствующей лицензии;
- б) информация, полученная в результате топографических, геологических и геофизических исследований;
- в) результаты разведочного бурения;
- г) результаты отбора образцов;
- д) иная геологическая информация о недрах;
- е) оценка коммерческой целесообразности добычи.

Материальные и нематериальные поисковые активы учитываются на отдельных субсчетах к счету учета вложений во внеоборотные активы.

Последующая оценка материальных и нематериальных поисковых активов, включая начисление амортизации, осуществляется применительно к правилам последующей оценки соответственно основных средств и нематериальных активов с учетом определенных особенностей:

1 Порядок начисления амортизации по поисковым активам определяется организацией. При использовании поискового актива для создания другого поискового актива соответствующие амортизационные отчисления включаются в состав затрат на его создание.

2. Затраты на получение лицензии, дающей наряду с правом на выполнение работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и (или) разведке полезных ископаемых право на добычу полезных ископаемых, не подлежат амортизации до подтверждения коммерческой целесообразности добычи.

3. Организация должна проводить на каждую отчетную дату анализ наличия обстоятельств, указывающих на возможное обесценение поисковых активов (далее - признаки обесценения). При этом подлежат рассмотрению, как минимум, следующие признаки обесценения:

а) окончание в течение 12 месяцев после отчетной даты срока, на который организация получила лицензию, дающую право на выполнение работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и разведке полезных ископаемых на определенном участке, при отсутствии намерений и (или) возможности продления соответствующих прав;

б) существенные затраты, необходимые для выполнения работ по дальнейшему поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и разведке полезных ископаемых на определенном участке, не учтены в планах организации;

в) принятие решения о прекращении деятельности, связанной с поиском, оценкой месторождений полезных ископаемых и разведкой полезных ископаемых на определенном участке, вследствие того, что поиск, оценка месторождений полезных ископаемых и разведка полезных ископаемых на данном участке не привели к обнаружению промышленно значимых полезных ископаемых;

г) наличие признаков того, что при продолжении поиска, оценки месторождений полезных ископаемых и разведки полезных ископаемых на определенном участке стоимость поисковых активов с учетом накопленных амортизации и обесценения, вероятно, не будет возмещена в полной мере при добыче полезных ископаемых или переходе права пользования участком недр другим лицам.

4. При наличии признаков обесценения организация должна проводить проверку поисковых активов на обесценение и учитывать изменение стоимости поисковых активов вследствие обесценения в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (IAS) 36 "Обесценение активов", (IFRS) 6 "Разведка и оценка запасов полезных ископаемых".

Организация прекращает признание поисковых активов в отношении определенного участка недр при подтверждении коммерческой целесообразности добычи или признания добычи полезных ископаемых бесперспективной на нем.

Организация обеспечивает документальное подтверждение коммерческой целесообразности добычи или признания бесперспективности добычи полезных ископаемых на участке недр.

При подтверждении коммерческой целесообразности добычи организация должна осуществить следующие последовательные действия:

а) провести проверку признанных поисковых активов на обесценение и в случае его подтверждения признать их обесценение;

б) перевести поисковые активы в состав основных средств, нематериальных или иных активов по остаточной стоимости (фактическим затратам с учетом, осуществленных переоценок за вычетом накопленных амортизации и обесценения);

в) прекратить признание последующих затрат на данном участке недр в качестве поисковых активов.

Стоимость материального или нематериального поискового актива, который выбывает или не способен приносить организации экономические выгоды в будущем, списывается в порядке, установленном для списания соответственно основных средств или нематериальных активов.

5. В случае если в течение отчетного периода добыча полезных ископаемых на участке недр признана организацией бесперспективной, поисковые активы, относящиеся к данному участку недр, списываются, за исключением случаев, когда они продолжают использоваться в деятельности организации. Доходы или расходы от списания поисковых активов относятся на финансовые результаты организации.

При условии дальнейшего использования в деятельности организации поисковые активы переводятся в состав основных средств, нематериальных и иных активов (включая поисковые активы, предназначенные для использования на других участках недр) исходя из их соответствия критериям (условиям) признания, установленным нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету для данного вида активов.

Материальные поисковые активы, как правило, переводятся в состав основных средств, нематериальные поисковые активы - в состав нематериальных активов организации.

В отдельных случаях стоимость нематериального поискового актива может

формировать фактическую стоимость основных средств организации. Например, затраты на геологоразведочные работы, относящиеся к конкретным скважинам, признанные в составе нематериальных поисковых активов, могут быть включены в фактическую стоимость скважин при их признании объектами основных средств организации.

Основные средства, предназначенные для сдачи в прокат и на условиях лизинга, представляет собой *доходные вложения в материальные ценности*.

Финансовые вложения представляют собой долгосрочные инвестиции организации (на срок более года) в доходные активы (ценные бумаги) других организаций, уставные (складные) капиталы других организаций, а также представленные организацией другим организациям займы.

«*Отложенные налоговые активы*» это активы, которые возникают, когда моменты признания расходов (доходов) в бухгалтерском и налоговом учете не совпадают.

Вычитаемые временные разницы возникают, если расходы в бухгалтерском учете признают раньше, чем в налоговом, а доходы – позже. Эти разницы приводят к уменьшению налога на прибыль в будущих периодах.

Такие ситуации могут возникать, например, если:

- организация, использующая кассовый метод, начислила расходы, но фактически их не оплатила;
- сумма начисленных расходов (например, амортизации основных средств) в бухгалтерском учете больше, чем в налоговом;
- убыток прошлого периода не был использован в этом году и перенесен на будущее;
- в текущем году произошла переплата налога на прибыль и организация засчитала его в счет будущих платежей.

3. Принятие управленческих решений в области внеоборотных активов

Основой для принятия любых управленческих решений является анализ объекта менеджмента в предшествующем периоде. Имея в своем распоряжении общую информацию о составе, структуре, динамике и эффективности использования внеоборотных активов, менеджмент способен сконцентрировать усилия на конкретных направлениях совершенствования системы управления долгосрочными активами предприятия.

Несмотря на многообразие состава внеоборотных активов по отдельным видам и группам, цели финансового менеджмента в этой области сводятся к следующим:

- оптимизировать структуру внеоборотных активов;
- обеспечить своевременное обновление внеоборотных активов;
- обеспечить эффективное использование внеоборотных активов;
- оптимизировать структуру источников финансирования.

Оптимизация общего объема и состава внеоборотных активов осуществляется с учетом вскрытых в процессе анализа возможных резервов повышения эффективности использования внеоборотных активов. В большей степени такая оптимизация относится, безусловно, к материальным и финансовым внеоборотным активам. Например, в процессе оптимизации основных средств из их состава исключаются те их виды, которые не участвуют в производственном процессе по различным причинам. Принципиальная формула для определения необходимого общего объема основных средств предприятия в предстоящем периоде имеет следующий вид:

$$\text{ОПос} = (\text{ОСк} - \text{ОСнп}) \cdot (1 + \Delta\text{КИв}) \cdot (1 + \Delta\text{КИм}) \cdot (1 + \Delta\text{ОР}),$$

где ОПос. — общая потребность предприятия в основных средствах в предстоящем периоде;

ОСк — стоимость используемых предприятием основных средств на конец отчетного периода;

ОСнп — стоимость основных средств, не принимающих непосредственного участия в производственном процессе на конец отчетного периода;

ΔКИв — планируемый прирост коэффициента использования основных средств во времени;

ΔКИм — планируемый прирост коэффициента использования основных средств по мощности;

ΔОР — планируемый темп прироста объема реализации продукции, выраженный десятичной дробью.

По указанной формуле может быть рассчитан также необходимый объем основных средств в разрезе отдельных их видов, что позволяет оптимизировать их основной состав в рамках общей потребности. Оптимизация объема и состава долгосрочных финансовых вложений может проводиться на основе факторного анализа. Подобный анализ позволяет выделить виды вложений, приносящих минимальный доход или негативно влияющих на общий уровень доходности.

Обеспечение своевременного обновления внеоборотных активов предполагает следующие мероприятия:

- формирование эффективной и соответствующей потребностям предприятия амортизационной политики;

- определение необходимого объема обновления операционных внеоборотных активов в предстоящем периоде и выбор наиболее эффективных форм обновления.

Амортизационная политика предприятия — это составная часть общей политики управления операционными внеоборотными активами, заключающаяся в определении уровня интенсивности их обновления в соответствии со спецификой их эксплуатации на данном предприятии. Амортизационная политика предприятия в значительной степени отражает амортизационную политику государства и базируется на установленных им принципах, методах и нормах амортизационных отчислений. В процессе разработки амортизационной политики организация, по сути, выбирает методы управления затратами и инвестициями, поскольку от того, какие способы и методы начисления амортизации и другие инструменты амортизационной политики будут выбраны, зависит эффективность не только текущей финансово-хозяйственной деятельности, но и возможность воспроизводства основных средств и нематериальных активов за счет собственных источников для устойчивого развития в перспективе.

Одной из основных задач менеджмента является оптимизация структуры источников финансирования внеоборотных активов. Существует два варианта обновления внеоборотных активов - купить (за счет собственных средств или долгосрочного кредита) или взять в лизинг.

Выбор первого или второго варианта зависит от различных факторов - достаточности собственных финансовых ресурсов, стоимости и доступности долгосрочного кредита, достигнутого соотношения использования собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой устойчивости предприятия. Для принятия адекватного сложившимся условиям решения финансовому менеджеру необходимо проанализировать преимущества и недостатки лизинга с учетом специфики деятельности предприятия

Преимущества лизинга

1. Минимизация единовременных затрат на приобретение оборудования
2. Легальная оптимизация налогообложения (минимизация налога на прибыль за счет включения лизинговых платежей на затраты и налога на имущество за счет ускоренной амортизации, а также возмещение НДС, уплаченного в лизинговых платежах)
3. Возможность применения в отношении объекта лизинга механизма ускоренной амортизации, имеющего коэффициент до 3, позволяет предприятию максимально быстро

восстановить через себестоимость инвестиционные затраты

4. Возможность выбора удобного срока контракта (от 6 месяцев до 5 лет) и удобной схемы выплат
5. Отсутствие необходимости залогового или гарантейного обеспечения
6. Свобода принятия решения по отношению к объекту лизинга по окончании договора, а соответственно наличие возможности поддерживать структуру основных средств, соответствующую уровню развития бизнеса
7. Сохранение нормального уровня концентрации заемного капитала (лизинг не увеличивает долг в балансе компании-лизингополучателя и не затрагивает соотношений собственных и заемных средств

Недостатки лизинга

1. Сложность процесса организации лизинговой сделки (в частности, из-за большого количества участников — лизингодатель, лизингополучатель, продавец, банк)
2. Общая величина расходов по лизингу, как правило, выше, чем при получении кредита, поскольку лизинговые платежи должны покрывать амортизацию имущества, стоимость вложенных денег и вознаграждение за обслуживание покупателя
3. Отсутствие контроля над имуществом до внесения выкупной стоимости
4. Необходимость внесения предоплаты в размере около 20% стоимости имущества, приобретаемого в лизинг
5. Значительное количество судебных разбирательств по сделкам лизинга как результат использования этого механизма для незаконного занижения налогооблагаемой базы

Следует отметить, что, несмотря на значительное количество недостатков, лизинг все чаще используется в России в качестве основы для обновления основных средств.

В любом случае, принятие окончательного решения о выборе оптимального варианта финансирования основывается на анализе потока платежей по каждому из вариантов (эффективность денежных потоков сравнивается в настоящей стоимости).

Результаты разработанной политики управления внеоборотными активами получают свое отражение в сводном плановом документе — балансе потребности в обновлении и финансировании внеоборотных активов.

4. Оборотные активы и оборотный капитал. Классификация оборотных активов

Предприятия, занимающиеся производственной или другой коммерческой деятельностью должно обладать определенным, реальным, т.е. действующим, функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала.

Понятие оборотный капитал тождественно оборотным средствам и представляет собой одну из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности.

В экономической литературе не прослеживается очевидная грань между понятиями «оборотные средства» и «оборотный капитал» и не наблюдается единобразия в терминологии. Логичным представляется при рассмотрении оборотных средств и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными средствами следует понимать актив баланса, раскрывающий предметный состав имущества предприятия, в частности его оборотные или текущие активы а под оборотным капиталом – пассив баланса, показывающий какая величина средств (капитала – собственного и заемного) вложена в хозяйственную деятельность предприятия.

Иначе оборотный капитал – это величина финансовых источников, необходимых для формирования оборотных активов предприятия.

Оборотный капитал – это средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие в процессе производства, и в процессе реализации продукции.

В обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения заключается основное назначение оборотного капитала предприятия. По функциональному назначению или роли в процессе производства и обращения оборотный капитал предприятия делится на:

- *оборотные производственные фонды*
- *фонды обращения*.

Следовательно, оборотный капитал характеризуется как средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, совершающие непрерывный кругооборот в процессе хозяйственной деятельности.

Оборотные производственные фонды – обслуживаются сферу производства; они материализуются в предметах труда (сырье, материалы) и частично в средствах труда (в виде инвентаря и хоз. принадлежностей) и воплощаются в производственных запасах, незавершенном производстве, полуфабрикатах собственного производства.

Производственные фонды являются материальной основой производства. Они необходимы для обеспечения процесса производства продукции, образования стоимости.

Различие основных производственных фондов и оборотных производственных фондов состоит в характере их воспроизведения и способа переноса своей стоимости на вновь созданный продукт. Оборотные производственные фонды полностью расходуются в однократном производственном цикле, притягиваются изменение натурально – вещественной формы в процессе труда, утрачивают свою потребительную стоимость, перенося ее на готовую продукцию целиком и сразу. Кругооборот оборотных фондов зависит от производственного цикла.

Таким образом, оборотные производственные фонды обслуживаются сферу производства, переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, изменяя свою первоначальную форму в течение одного производственного цикла.

Другие элементы оборотных средств предприятия – это фонды обращения. Они не участвуют в процессе производства, их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения.

Фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств.

Объединение оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию – оборотные средства – обусловлено тем, что:

1) процесс воспроизведения представляет собой единство производства и реализации продукции. Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство;

2) элементы оборотных производственных фондов и фондов обращения имеют одинаковый характер движения составляющего непрерывный процесс. Движение средств, взятое как постоянный процесс, повторяется и возобновляется – называется оборотом средств, а сами средства называются оборотными.

Особенностью оборотного капитала является то, что не расходуется, не потребляется, а авансируется в различные виды текущих затрат хозяйствующего субъекта. Целью авансирования является создание необходимых материальных запасов, заделов незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации. Авансирование означает, что использованные денежные средства возвращаются предприятию после завершения каждого производственного цикла, включающего производство и реализацию продукции, получение выручки от реализации. Именно из

выручки от реализации проходит возмещение авансируемого капитала и его возвращение к исходной величине.

Таким образом, оборотный капитал, предназначенный для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции можно охарактеризовать, как совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Состав оборотных средств, показывает из каких частей и отдельных элементов он состоит. Структура оборотных средств отражает соотношения (в виде долей, процентов), которые складываются между составными частями оборотных средств или отдельными их элементами.

Наиболее крупным подразделением являются оборотные средства предприятия в зависимости от их размещения в производственном процессе или по функциональному признаку, оно показывает часть оборотных средств в виде оборотных производственных фондов, занятых в процессе производства и в процессе обращения.

Исходя из участия в производстве, оборотные производственные фонды подразделяются на средства в производственных запасах и средства в производственном процессе или производстве (незавершенное производство), а исходя из реализации, они включают в себя готовую продукцию на складе, товары отгруженные, денежные средства краткосрочные финансовые вложения и дебиторскую задолженность.

Элементы оборотных средств.

Оборотные средства в производственных запасах составляют подавляющую часть оборотных производственных фондов (около 70%). Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частично орудий труда, в виде инвентаря и хоз. принадлежностей, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов. В состав предметов труда входят:

- сырец и аналогичные материалы, из которых изготавливается готовая продукция. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта;

- вспомогательные материалы (топливо, тара). Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства или же для воздействия на основное сырье, в целях придания продукту определенных потребительских свойств;

- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют в производственном процессе такую же роль, как и основные материалы.

В специальную группу оборотных фондов принято выделять инвентарь и хоз. принадлежности, которые по экономическому назначению являются средствами труда и должны числиться в составе основных фондов, т.к. они участвуют в процессе производства многократно и не сразу переносят свою материально – вещественную форму. Но так как инвентарь и хозяйственные принадлежности исчисляются на предприятии сотнями наименований, то они включаются в состав оборотных фондов с целью упрощения учета. В настоящие времена критерием отношения их к инвентарю и хоз. принадлежностям является срок службы не менее одного года, не зависимо от их стоимости.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят средства в производстве, включающие незавершенное производство. Незавершенное производство – это средства труда не прошедшие в отчетном периоде полный процесс технологической обработки. Это вещественный элемент оборотных фондов.

Фонды обращения, т.е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения, формируются под влиянием характера деятельности предприятия, условий реализации продукции, уровня организации, системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и других факторов.

Основную часть фондов обращения (до 60%) составляет готовая продукция. Она подразделяется на готовую продукцию на складе предприятия и товары отгруженные. Момент перехода готовой продукции на склад предприятия завершает процесс производства, а товары отгруженные находятся в сфере обращения и отражают процесс реализации.

Товары отгруженные, можно рассматривать по следующим направлениям:

- срок оплаты, которых, не наступил;
- срок оплаты, которых, просрочен;
- находящиеся, на ответственном хранении у покупателей.

Другая составная фондов обращения – это денежные средства и дебиторская задолженность.

Денежные средства могут быть:

- в финансовых инструментах: на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в виде ценных бумаг, выставленных аккредитивах;
- в коммерческих предприятиях и в расчетах: почтовые переводы, недостачи, потери, перерасходы;

Дебиторская задолженность включает задолженности подотчетных лиц, поставщиков по истечении срока оплаты, налоговых органов, при переплате налогов и других обязательных платежей, включаемых в виде аванса. Она включает так же дебиторов по претензиям и спорным платежам. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает всегда их не эффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия.

Уровень дебиторской задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом выпускаемой продукции и степенью насыщения ею рынка. Доля дебиторской задолженности в составе фондов обращения довольно велика и составляет около 14%. Управление дебиторской задолженностью означает контроль финансовых служб за оборачиваемостью средств в расчетах.

По степени управляемости, оборотные средства делятся на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым средствам относят оборотные производственные фонды, а так же ту часть фондов обращения, которая находится в виде остатков не реализованной готовой продукции на складах.

К не нормируемым средствам относятся остальные элементы фондов обращения, т.е. товары, отгруженные и все виды денежных средств и расчетов.

По источникам формирования оборотный капитал делится на: собственный и заемный.

Собственный оборотный капитал предприятия с развитием предпринимательской деятельности и акционированием играет определенную роль, т.к. обеспечивает финансовую устойчивость и оперативную самостоятельность хозяйствующего субъекта. Собственные оборотные средства определяются как разность между IV разделом пассива баланса и I разделом актива баланса.

Заемный капитал привлекается в виде банковских кредитов, кредиторской задолженности и других форм покрывающих дополнительные потребности предприятия в средствах.

Группировка оборотных средств по способу отражения в балансе предприятия позволяет выделить следующие группы оборотных средств:

- запасы – производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, расходы будущих периодов;
- дебиторская задолженность – средства в расчетах, дебиторская задолженность оплата по которой ожидается в течение года, а так же свыше года;
- финансовые вложения;

- денежные средства.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения оборотных средств в денежные средства, активы предприятия подразделяются на:

- наиболее ликвидные активы – все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения;
- быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение года после отчетной даты;
- медленно реализуемые активы – запасы, НДС, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через год, после отчетной даты и прочие оборотные активы

Ликвидность текущих активов является главным фактором, определяющим степень риска вложений капитала в оборотные средства.

Накопление оценки реализуемости тех или иных видов оборотных средств за длительный период времени позволяют определить вероятность риска вложений в эти активы.

Оборотные активы по степени риска подразделяются на:

- оборотные средства минимальным риском вложения: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- оборотные средства с малым риском вложения: дебиторская задолженность за вычетом сомнительной, производственные запасы за минусом залежалых, готовая продукция за минусом не пользующейся спросом;
- оборотные средства со средним риском вложения: инвентарь и хозяйственные принадлежности, незавершенное производство, расходы будущих периодов;
- оборотные средства с высоким риском вложения: сомнительная дебиторская задолженность, залежалые производственные запасы, сверхнормативное незавершенное производство и т.д.

По периоду функционирования оборотные активы подразделяются: постоянная часть оборотных активов, и переменная часть оборотных активов.

Постоянная часть оборотных активов это необходимый минимум оборотных активов для осуществления производственной деятельности.

Переменная часть это дополнительный объем оборотных активов, связанный с сезонными или циклическими колебаниями продаж.

Управление оборотным капиталом связано с его составом и размещением. У различных хозяйствующих субъектов состав и структура оборотного капитала на одинаковы, т.к. зависят от формы собственности, специфики, организации производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового состояния и других факторов.

Состояние и структура производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции являются важным индикатором коммерческой прибыли организации. Определение структуры и выявление тенденции изменения элементов оборотных средств дают возможность прогнозировать параметры развития предпринимательства.

3.5 Процесс управления оборотными активами

Процесс управления оборотными активами включает в себя совокупность взаимосвязанных между собой мероприятий, которые реализуются финансовой службой на предприятии и составляют содержание политики управления оборотными активами. К таким мероприятиям относятся следующие:

1. Анализ оборотных активов предприятия за предшествующие периоды.
2. Определение политики формирования оборотных активов.

3. Оценка реальных потребностей предприятия в оборотных активах.
4. Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов.
5. Мониторинг ликвидности и обеспечение необходимого уровня рентабельности оборотных активов.
6. Оценка возможных потерь оборотных активов.
7. Формирование финансовой структуры источников финансирования оборотных активов.

Рассмотрим содержание перечисленных мероприятий.

В рамках проведения анализа оборотных активов предприятия за предшествующие периоды проводятся следующие виды исследований:

- анализ динамики общего объема оборотных активов;
- анализ темпов изменения их средней суммы в сопоставлении с темпами изменения объемов реализации;
- анализ динамики удельного веса оборотных активов во всех активах;
- оценка оборачиваемости всех составляющих оборотных активов;
- оценка продолжительности производственного, операционного и финансового циклов;
- оценка рентабельности оборотных активов.

Политика формирования оборотных активов определяется соотношением между риском и эффективностью деятельности компании, которые готовы принять ее менеджеры. Предприятие может произвольным образом формировать свои оборотные активы, конечно придерживаясь ориентира в виде потребности производства. Если компания предпочитает иметь оборотные активы в малом объеме, то в этом случае, с одной стороны, она экономит на необходимости привлекать финансирование оборотных активов, с другой — ее деятельность оказывается сопряженной с операционным риском. Такой риск может реализоваться в виде нарушения ритмичности обеспечения компании необходимым сырьем или материалами, что может привести к сбою или полной остановке производства. Если же компания предпочитает не создавать операционные риски и поддерживать объем оборотных активов на высоком уровне, то в этом случае она столкнется со снижением эффективности своей деятельности за счет избыточного отвлечения средств в оборотные активы, роста затрат на хранение материальных элементов оборотных активов, увеличения налога на имущество и других затрат.

Таким образом, при выборе политики формирования оборотных активов финансовому управляющему приходится балансировать между риском и эффективностью деятельности компании. С этим связана возможность применения при определении принципиальных подходов к формированию оборотных активов идей портфельной теории. Согласно портфельной теории, можно выделить три принципиальных подхода: консервативный, умеренный и агрессивный.

Применение консервативного подхода предполагает не только полное удовлетворение текущей потребности компании в оборотных активах, но и создание значительных по величине страховых резервов. Таким образом, обеспечивается гарантия минимизации финансовых и операционных рисков, но соответственно снижается эффективность деятельности.

Умеренный подход к формированию оборотных активов предполагает поддержание объема оборотных активов на таком уровне, чтобы полностью удовлетворить текущие потребности компании и создать нормальные по величине страховые резервы. Этот тип политики обладает средним по величине риском и средней эффективностью.

Агрессивная политика формирования оборотных активов связана с минимизацией страховых резервов или полным их отсутствием. Эта политика сопряжена высоким операционным риском, но обеспечивает максимальную эффективность.

Для реализации выбранной политики необходимо произвести расчет потребности в оборотных активах. Такой расчет производится на один финансовый цикл на основе плановых оценок потребности производства в тех или иных элементах оборотных активов. Чтобы рассчитать потребность в оборотных активах на один финансовый цикл, нужно рассчитать потребность в оборотных активах на нее операционный цикл, а затем вычесть кредиторскую задолженность.

Следующий этап в процессе управления оборотными активами связан с оптимизацией соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов. Для выбора оптимального соотношения между постоянной и переменной частями оборотных активов сначала по прошлой динамике объема оборотных активов и их составляющих строится график зависимости оборотных активов от времени

В соответствии с полученной динамикой оборотных активов за прошлые периоды выделяются:

- максимальное во времени количество оборотных активов, задействованных в производственном процессе;
- минимальное во времени количество оборотных активов, задействованных в производственном процессе;
- объем постоянной части оборотных активов;
- средний размер переменной части оборотных активов.

Выявленные величины экстраполируются в будущее. На их основе оцениваются потребность в оборотных активах и величина страхового резерва.

Еще одним важным этапом в системе управления оборотными активами является осуществление мониторинга ликвидности и обеспечения необходимого уровня рентабельности оборотных активов. Хотя практически все оборотные активы являются ликвидными в той или иной степени (кроме безнадежной дебиторской задолженности), общий уровень их ликвидности и должен обеспечивать необходимый уровень платежеспособности предприятия по общим текущим обязательствам. С учетом этого определяется доля оборотных активов в форме денежных средств, высоколиквидных и среднеликвидных активов.

Оборотные активы, как и все активы, генерируют прибыль при их использовании в производстве. Но для повышения уровня их рентабельности необходимо вкладывать временно свободные денежные средства в доходные финансовые инструменты. Этим обеспечивается более высокий уровень рентабельности активов.

Поскольку различные виды оборотных активов подвержены риску их потерь с течением времени, обусловленному различными обстоятельствами, то следующий этап в управлении оборотными активами связан с оценкой возможных потерь по различным видам активов их минимизацией. Различные элементы оборотных активов создают риски, связанные с их частичной утратой или обесценением. Например, товарно-материальные запасы подвержены потерям от естественной убыли, дебиторская задолженность создает риск невозврата, финансовые инструменты могут обесцениться в связи с неблагоприятной конъюнктурой финансового рынка, деньги теряют свою стоимость в связи с инфляцией. Все эти обстоятельства должны учитываться в политике управления оборотными активами.

В зависимости от определенной потребности в оборотных активах и общего стиля политики управления ими формируется финансовая структура источников их финансирования. Рассмотрим три различные стратегии финансирования оборотных активов.

Первая стратегия — умеренная, она основана на согласовании сроков существования активов и обязательств. Основной целью этой стратегии является минимизация риска того, что компания окажется не в состоянии платить по своим обязательствам при наступлении срока платежа. Например, если компания для строительства и оборудования завода привлекает годовой кредит, то в течение года этот кредит должен быть погашен. Для этого

компания может использовать прибыль от проекта и амортизационные отчисления, но, как правило, этих средств на погашение кредита не хватает. Если же компания возьмет кредит не на год, а на несколько лет, то платежи по кредиту будут более благоприятным образом сочетаться с поступлением прибыли и амортизационных отчислений. Но чаще всего долгосрочный кредит стоит дороже — это понизит эффективность компании, но зато и снизит ее риск.

Придерживаясь такой стратегии, компания старается согласовать сроки расчетов с дебиторами и кредиторами. Так, для финансирования оборотных активов со сроком обращения 30 дней она, скорее всего, привлечет краткосрочный банковский кредит на 30 дней, для финансирования строительства — долгосрочный кредит.

Вторая стратегия — относительно агрессивная. Согласно ей, компания финансирует основные средства и часть постоянной части оборотных активов за счет долгосрочного займа. А оставшуюся часть постоянной составляющей оборотных активов и их переменную часть — за счет краткосрочных займов.

Компания, применяющая агрессивную стратегию финансирования оборотных активов, имеет худшие коэффициенты ликвидности, чем предыдущая. За счет того, что краткосрочный кредит дешевле, ее эффективность будет выше, но и риск тоже будет выше.

В случае применения консервативной стратегии финансирования вся постоянная часть оборотных активов и часть переменной части (не говоря уже об основных средствах) будут финансироваться за счет долгосрочных займов и собственных средств.

При реализации консервативной стратегии компания использует краткосрочные кредиты для финансирования оборотных активов только в периоды пиков. В периоды затишья она помещает высвобождающиеся денежные средства в высоколиквидные ценные бумаги. Стоимость финансирования высокая (следовательно, эффективность компании низкая), но риск — низкий.

Дальнейшее развитие политики управления оборотными активами связано с управлением их главными составляющими: запасами, дебиторской задолженностью, денежными активами и их эквивалентами.

1.4. Лекция № 4 (1 час)

Тема: Финансовые ресурсы и капитал корпорации

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Источники финансирования предпринимательской деятельности и их классификация
2. Сущность, значение и функции капитала
3. Структура капитала и его цена

1.4.2 Краткое содержание вопросов

1. Источники финансирования предпринимательской деятельности и их классификация

Для правильной организации финансирования предпринимательской деятельности следует классифицировать источники финансирования. Отметим, что классификация источников финансирования в российской практике отличается от зарубежной. В России все источники финансирования предпринимательской деятельности делятся на четыре группы.

- 1) собственные средства корпорации;
- 2) заемные средства;
- 3) привлеченные средства;
- 4) средства бюджетов разного уровня.

Любое предприятие формирует свой набор источников, состав, структура, значимость и доступность которых определяются конкретными условиями: организационно-правовой формой, целевой направленностью деятельности, рентабельностью, политикой руководства в отношении привлечения средств и т. п. Формально эти источники представлены в пассиве бухгалтерского баланса данного предприятия.

По форме привлечения капитала все предприятия делятся на три группы: 1) индивидуальное частное предприятие (единоличная собственность) — предприятие принадлежит единственному собственнику, который несет полную материальную ответственность; 2) товарищества (партнерства) — капитал предприятия разделен на паи, каждым из которых владеет отдельное лицо (собственник предприятия), причем формы ответственности могут быть различными; 3) акционерные общества — уставный капитал предприятия разделен на доли учредителей (участников), форма ответственности ограниченная.

С позиции характеристики финансового состояния предприятия возможны различные классификации источников средств; две из них имеют наибольшую значимость для финансового менеджера. Согласно первой классификации финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта по источникам их формирования подразделяются на собственные и привлеченные, причем последние подразделяются на заемные средства (долгосрочные и краткосрочные) и текущую кредиторскую задолженность. Обособление текущей кредиторской задолженности в отдельную группу обусловлено тем обстоятельством, что она, во-первых, возникает как естественный элемент текущей деятельности (этот источник еще называют спонтанным) и, во-вторых, в известной степени является бесплатным источником. Что касается остальных источников, то они имеют отчетливо выраженный платный характер. Вторая классификация подразделяет все источники на долгосрочные и краткосрочные. Если первая классификация имеет значимость прежде всего с позиции платности источника, то вторая — с позиции характеристики финансовой устойчивости.

Одно из возможных представлений, обобщающих эти две классификации представлены на рис.1.



Рисунок 1 – Источники финансирования деятельности компании

В зарубежной практике *отдельно классифицируют средства предприятия и источники финансирования его деятельности*. Поскольку эти вопросы тесно взаимосвязаны, рассмотрим их более подробно. Одна из наиболее общих группировок средств предприятия в зарубежной практике представлена на рис.2.



Рисунок 2 - Классификация средств предприятия (корпорации)

Основным элементом в данной классификации средств предприятия (корпорации) является собственный капитал, который включает капитал, предоставляемый собственником (уставный капитал) и резервы, накопленные предприятием (резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль).

Существует еще один вариант классификации средств предприятия, где все средства делятся на собственные и привлеченные.

К собственным средствам предприятия в этом случае относятся:

- уставный капитал (средства от продажи акций и паевые взносы участников или учредителей);
- выручка от реализации;
- амортизационные отчисления;
- чистая прибыль предприятия;

- резервы, накопленные предприятием;
- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы).

К привлеченным средствам относятся:

- ссуды банков;
- заемные средства, полученные от выпуска облигаций;
- средства, полученные от выпуска акций и других ценных бумаг;
- кредиторская задолженность.

В зарубежной практике существуют различные подходы к классификации источников финансирования деятельности предприятия.

Согласно одному варианту все источники финансирования делятся на внутренние и внешние.

К внутренним источникам финансирования относятся собственные средства предприятия.

К внешним источникам относятся:

- ссуды банков;
- заемные средства;
- средства от продажи облигаций и других ценных бумаг;
- кредиторская задолженность и др.

Существует вариант деления источников финансирования по срокам.

Краткосрочные финансовые средства — это средства, используемые для выплаты заработной платы, оплаты сырья и материалов, различных текущих расходов. Формы реализации источников финансирования в этом случае могут быть следующими:

- банковский овердрафт — сумма, получаемая в банке сверх остатка на текущем счете. Овердрафт подлежит оплате по требованию банка. Обычно это наиболее дешевая форма займа, величина процентов по нему не превышает 1—2% базисной учетной ставки банка;

- переводный вексель (тратта) — денежный документ, согласно которому покупатель обязуется уплатить продавцу определенную сумму в установленный сторонами срок. Банк учитывает векселя, предоставляя их владельцам заем на период до их погашения. В качестве платы за выданный заем по векселю банк взимает дисконт (процент), величина которого ежедневно меняется. Переводные векселя наиболее часто применяются во внешнеторговых платежах;

- акцептный кредит применяется, когда банк принимает к оплате вексель, выписанный на имя его клиентов (перепродажа права на взыскание долгов — факторинг). В этом случае банк выплачивает кредитору стоимость векселя за вычетом дисконта, либо по истечении срока его погашения взыскивает эту сумму с должника;

- коммерческий кредит — приобретение товаров или услуг с отсрочкой платежа на один — два месяца, а иногда и больше. Использование коммерческого кредита определяется конкретным видом хозяйственной деятельности. Обращение к нему зависит от скорости реализации товара и возможностей отсрочки платежей самого предприятия.

Среднесрочные финансовые средства (от 2 до 5 лет) используются для оплаты машин, оборудования и научно-исследовательских работ.

Покупка предприятием в кредит машин, оборудования и транспортных средств происходит на фиксированных условиях под залог приобретаемых товаров с регулярным погашением кредита частями. К группе среднесрочных финансовых средств относится аренда машин и оборудования. Плата за пользование арендованными средствами ведется регулярными взносами, при этом право собственности никогда не переходит к должнику.

Долгосрочные финансовые средства (сроком свыше 5 лет) используются для приобретения земли, недвижимости и долгосрочных инвестиций. Выделение средств этим путем осуществляется как:

- долгосрочные (ипотечные) ссуды — предоставление страховыми компаниями или пенсионными фондами денежных средств под залог земельных участков, зданий сроком на 25 лет;
- облигации — долговые обязательства с установленным процентом и сроком погашения. Значительная часть облигаций имеет нарицательную стоимость;
- выпуск акций — получение денежных средств путем продажи различных видов акций в форме закрытой или открытой подписки.

Появление такой классификации источников связано с особенностями внутрифирменного планирования за рубежом, которое включает долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование.

При определении потребности в денежных ресурсах обязательно учитываются следующие моменты:

- для какой цели и на какой период (краткосрочный или долгосрочный) требуются денежные средства;
- с какой срочностью требуются средства;
- есть ли необходимые средства в рамках предприятия или придется обращаться к другим источникам;
- каковы затраты при уплате долгов.

Только после детальной проработки всех пунктов делается выбор наиболее приемлемого источника денежных средств

2. Сущность, значение и функции капитала

Понятие «капитал» (Capital) относится к числу ключевых понятий рыночной экономики, используется при характеристике вариантов и способов финансирования экономики в целом, ее отдельных сегментов и фирм. Сам термин имеет неоднозначную трактовку в отечественной и зарубежной научной литературе. Традиционно принято говорить о существовании двух основных подходов — экономическом и бухгалтерском, названных так постольку, поскольку считается, что первый более широко распространен среди экономистов, второй — среди бухгалтеров. Вместе с тем во многих руководствах по финансовому анализу можно встретиться с третьим подходом, называемым учетно-аналитическим и представляющим собой некоторую комбинацию двух первых.

Экономический подход. Реализуется так называемая концепция физического капитала (Physical Capital Concept), в соответствии с которой капитал рассматривается в широком смысле как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества, и подразделяется на личностный (неотчуждаем от его носителя, т. е. человека), частный и публичных союзов, включая государство. Согласно физической концепции капитал в приложении к фирме рассматривается как совокупность ее производственных мощностей, имеющих целью производство определенных благ и получение прибыли в результате их реализации. Иными словами, в данном контексте термин «капитал» используется как характеристика генерирующих возможностей фирмы, т.е. ее способностей производить тот или иной объем благ, а потому при демонстрации экономической мощи фирмы отдают предпочтение не историческим, а текущим ценам. Этим же обусловливается и определенное ограничение на трактовку прибыли, генерируемой в результате функционирования данного капитала: прибыль за отчетный период признается лишь в объеме превышения фактической производительной мощи фирмы на конец периода по сравнению с этим же показателем на начало периода. Концепцию физического капитала выразил, например, П. Б. Струве (1870—

1944), по мнению которого капитал — это «благо, назначенное не на непосредственное потребление, а на получение дохода, и выступает перед нами в двойной форме — натуральной и денежной». Заметим, что в этой формулировке выпадает из рассмотрения весьма объемный актив — расчеты (дебиторская задолженность), которая также представляет собой одно из проявлений капитала, поскольку средства, в ней омертвленные, также не направлены на непосредственное потребление, а предназначены для получения в будущем дохода. В рамках экономического подхода капиталнередко подразделяется на реальный и финансовый. Реальный капитал воплощается в материально-вещественных благах как факторах производства (зданиях, машинах, транспортных средствах, сырье и др.); финансовый — в ценных бумагах и денежных средствах. *В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу.* Актив баланса необходимо очистить от некоторых статей, завышающих валюту баланса, однако удельный вес их в валюте незначителен.

Бухгалтерский подход. В основе этого подхода лежит так называемая концепция финансового капитала (Financial Capital Concept), согласно которой капитал трактуется как интерес собственников фирмы в ее активах, т. е. термин «капитал» в этом случае выступает синонимом чистых активов, а его величина рассчитывается как разность между суммой активов субъекта и величиной его обязательств. Именно этому подходу следовали немецкие балансоведы начала XX в. Такое представление выражается формально следующей балансовой моделью:

$$E = A - L, \quad (1)$$

где А — активы хозяйствующего субъекта в стоимостной оценке;

Е — капитал (собственников);

L — обязательства перед третьими лицами.

Ресурсы, предоставленные фирме ее собственниками (как правило, в денежной форме), на момент инвестирования имели определенную покупательную способность; именно ее неуменьшение с течением времени интересует собственников прежде всего. Отсюда ограничения на трактовку прибыли в рамках данной концепции: прибыль за отчетный период признается лишь в объеме, равном имевшему место за этот период приращению фактической покупательной способности инвестированного собственниками капитала. Кроме того, поскольку здесь акцентируется внимание на вложении собственников в активы фирмы и эффективности этих вложений, более предпочтительным оказывается использование исторических цен, которые, в сравнении с полученными доходами, демонстрируют требуемую эффективность.

Итак, физическая концепция капитала акцентирует внимание на генерирующих (т. е. производительных) мощностях фирмы как единого имущественного комплекса и самостоятельного участника бизнес-отношений, тогда как в рамках финансовой концепции капитала акцент делается на динамику покупательной способности средств, вложенных собственниками в активы фирмы.

Выбор той или иной концепции важен при определении конечного финансового результата текущей деятельности фирмы.

В соответствии с этим подходом величина капитала исчисляется как итог раздела III «Капитал и резервы бухгалтерского баланса.

Учетно-аналитический подход является некоторой комбинацией двух предыдущих подходов и использует модификации концепций физического капитала и финансового капитала. В этом случае капитал как совокупность ресурсов характеризуется одновременно с двух сторон: (а) направлений его вложения (капитал как единая самостоятельная субстанция не существует и всегда облекается в некоторую физическую форму) и (б) источников происхождения (откуда получен капитал, чей он). Соответственно выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный. Активный капитал — это

производственные мощности хозяйствующего субъекта, формально представленные в активе его бухгалтерского баланса в виде двух блоков – основного и оборотного капиталов (рис.3)

Пассивный капитал — это долгосрочные источники средств, за счет которых сформированы активы субъекта. Эти источники подразделяются на собственный и заемный капиталы. Представление пассивного капитала в укрупненной структуре приведено на рис. 4

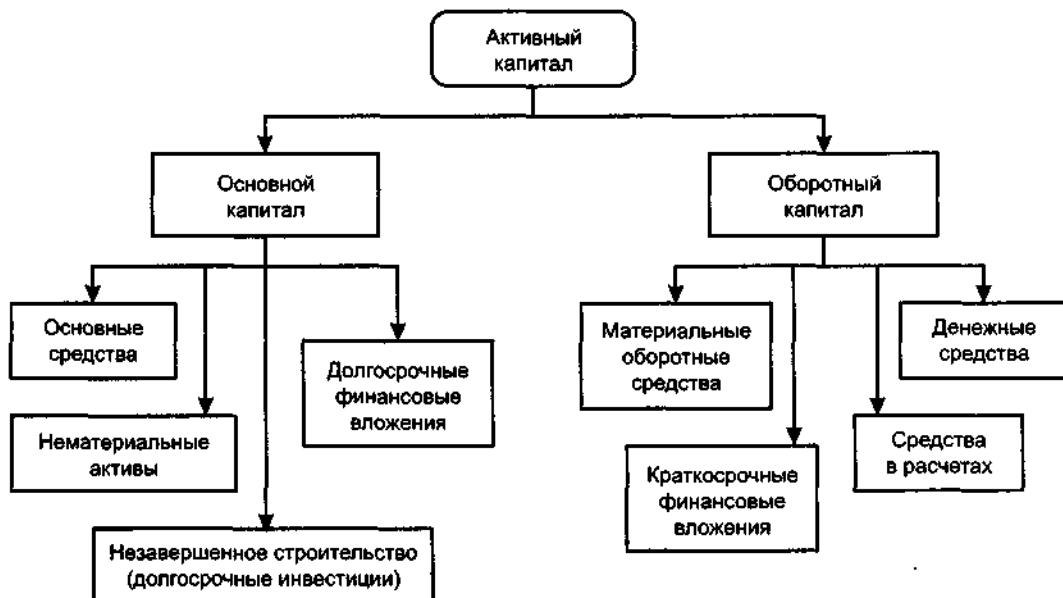


Рис. 21.1. Структурное представление активного капитала



Рисунок 4- Пассивный капитал в структуре источников финансирования

В соответствии с учетно-аналитическим подходом величина капитала исчисляется как сумма итогов третьего («Капитал и резервы») и четвертого («Долгосрочные обязательства») разделов бухгалтерского баланса.

Экономический подход к трактовке понятия «капитал» нагляден. Что касается двух других подходов, то здесь ситуация несколько сложнее, а интерпретация капитала в плане его физической, материальной идентификации не столь очевидна. Дело в том, что принятая в современной бухгалтерии двойная запись дает уникальную возможность характеризовать один и тот же объект с разных сторон. Как известно, правая (источниковая) сторона баланса дает представление о тех же средствах фирмы, но не с позиции их материально-вещественного состава, а с позиции источников их финансирования. Отсюда следует важный для понимания экономической сути балансовых статей вывод: с позиции материально-вещественного представления капитал, трактуемый в контексте финансовой концепции, как и все другие виды источников, обезличен, т. е. он распылен по активам предприятия. В этом смысле наличие собственного и заемного капитала нельзя представлять, например, таким образом, что часть средств на расчетном счете является собственными, а часть заемными. Все средства, показанные в активе баланса, за исключением имущества, полученного по договору финансовой аренды, являются собственными средствами предприятия, но вот профинансираны они из разных источников. В случае ликвидации предприятия удовлетворение требований лиц, предоставивших свои средства предприятию, будет осуществляться в соответствии с законом в определенной последовательности и сумме. Для того чтобы избежать путаницы, в рамках учетно-аналитического подхода термин «активный капитал» стараются не использовать. Поэтому за элементами активной стороны баланса обычно закреплен термин «средства», тогда как термин «капитал» рассматривается как одна из характеристик финансовой структуры фирмы, представленной формально пассивом баланса. Следует акцентировать внимание читателя на важном обстоятельстве. Как было показано при изложении подходов к определению капитала, его оценка с формальных позиций может быть выполнена по данным бухгалтерского баланса. Поскольку баланс в подавляющем большинстве случаев составляется по так называемым историческим ценам (синонимы: цены приобретения, себестоимость), сразу возникает вопрос, о какой оценке капитала — балансовой или рыночной — должна идти. Как видно из названия, балансовая оценка некоторого объекта учета — это его оценка, представленная в бухгалтерском балансе. Рыночная оценка чаще всего существенно отличается от балансовой, причем в любую сторону. В качестве примера можно привести акционерный капитал: величина уставного капитала в балансе исчислена, исходя из номинала акций, однако их рыночная стоимость, а следовательно, и рыночная оценка уставного капитала, как правило, может быть значительно выше.

Что касается заемного капитала, то говорить о рыночной оценке в прямом смысле можно только в отношении займов, оформленных цennymi бумагами, обращающимися на вторичном рынке. Что касается банковского кредита и финансового лизинга, то соответствующие суммы оговорены в специальных договорах и после их заключения, как правило, уже не зависят от конъюнктуры рынка ссудного капитала. Безусловно, косвенное влияние на рыночную оценку облигационного займа оказывают и другие долгосрочные источники заемных средств. Какая же оценка важнее — балансовая или рыночная? Однозначного ответа на этот вопрос не может быть в принципе. В частности, в бухгалтерском учете один из основополагающих — принцип себестоимости, или исторических цен, согласно которому все объекты бухгалтерского учета должны отражаться в учете и отчетности в неизменной оценке, а именно по стоимости приобретения. Этому принципу следуют в большинстве стран мира, поэтому балансовые оценки являются естественным элементом всех методик оценки. Однако теоретически можно строить баланс и в рыночных оценках, принимая, правда, во внимание его существенно большую субъективность. Уместно отметить, что в МСФО принцип оценки и представления данных по историческим ценам уже не рассматривается как единственно возможный.

Если оценки по себестоимости вполне устраивают бухгалтеров, то для финансовых менеджеров и потенциальных инвесторов не меньший интерес представляет не только оценка

сложившегося финансового положения, но и перспективы компании, ее привлекательность как объекта инвестирования, что находит свое выражение в рыночных ценах ее акций. Не случайно показатель рыночной капитализации компании является одним из ключевых в большинстве рейтингов ведущих компаний мира. Вместе с тем с рыночными оценками гораздо труднее работать во многих отношениях. Прежде всего, в отличие от балансовых оценок, которые относительно легко верифицируемы, поскольку в учете всегда должны иметься оправдательные документы, подтверждающие их реальность, рыночные, оценки весьма субъективны. Если балансовые оценки устойчивы по определению, то рыночные, напротив, могут быть весьма вариабельны. Поэтому первыми легче пользоваться при разработке планов, что, в частности, находит свое отражение при планировании структуры источников.

Основные функции капитала:

- 1) Воспроизводственная (в процессе ее реализации происходит возрастание авансированной в производство стоимости и получение прибавочной стоимости).
- 2) Стимулирующая (характеризует финансовые ресурсы, приносящие доход; главный источник формирования благосостояния собственников; главный измеритель рыночной стоимости компании; динамика капитала показывает уровень эффективности хозяйственной деятельности компании)

3. Структура капитала и его цена

Денежное выражение стоимости капитала представляет собой цену капитала. Стоимость капитала — это цена, которую уплачивает корпорация за привлечение капитала из различных источников .

Привлечение того или иного источника капитала связано для компании с определенными затратами: по облигациям нужно выплачивать доход, по акциям — дивиденды, банкам — проценты за предоставленные кредиты. Общая сумма средств, которую нужно уплатить за использование определенного объема привлекаемых на рынке капитала финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему, называется стоимостью капитала (*cost of capital*).

Концепция подобной оценки исходит из того, что капитал как один из факторов производства имеет определенную стоимость, которая существенно влияет на уровень текущих и инвестиционных затрат корпоративной группы. Данная концепция является одной из определяющих в системе управления корпоративными финансами.

Зарубежные экономисты неоднозначно трактуют стоимость капитала. Так, Ф. Ли Ченг и Д. И. Финнерти полагают, что «оценка издержек привлечения капитала, или стоимости капитала, является важным этапом процесса принятия инвестиционных решений. Но оценка издержек привлечения капитала важна и при принятии других решений, например о выпуске облигаций, о приобретении оборудования или его аренде, о выборе инвестиционной стратегии. Наконец, главной целью финансового менеджмента является максимизация стоимости компании, а одним из методов достижения этой цели является сокращение издержек, в том числе издержек на привлечение капитала».

Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных средств долгосрочного характера. Структура капитала определяет многие аспекты деятельности организации и оказывает прямое влияние на его финансовые результаты.

Соотношение собственного и заемного капиталов должно поддерживаться в определенной пропорции, которая для каждого предприятия является индивидуальной. Если в капитале превалирует собственный капитал, это свидетельствует о финансовой независимости предприятия, но отнюдь не об искусстве его финансовых менеджеров.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (так как не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Цена капитала рассчитывается в несколько этапов:

- 1) идентификация основных источников формирования капитала предприятия;
- 2) расчет цены каждого источника финансирования;
- 3) расчет средневзвешенной цены капитала;
- 4) разработка мероприятий по оптимизации структуры капитала.

Этап 1. Идентификация основных источников формирования капитала.

Для определения цены капитала наиболее важными являются следующие источники:

- 1) собственные средства: уставный капитал (обыкновенные и привилегированные акции) и нераспределенная прибыль;
- 2) заемные средства: долгосрочные кредиты и облигационные займы.

Этап 2. Расчет цены каждого источника финансирования.

Каждый источник имеет разную стоимость.

Основными элементами заемного капитала являются банковские кредиты и займы и выпущенные предприятием облигации. Стоимость источника «банковский кредит» должна рассматриваться с учетом налога на прибыль. Проценты за пользование банковскими кредитами относятся на прочие расходы. Поэтому стоимость единицы такого источника средств (k_l^a) меньше, чем уплачиваемый банку процент:

$$k_l^a = I_r (1 - T), \quad (2)$$

где Т - ставка налога на прибыль (в долях единицы)

I_r - процентная ставка по кредитам (в долях единицы)

Проценты, уплачиваемые за пользование займами, полученными от хозяйствующих субъектов относятся на прочие расходы. Поэтому стоимость этого источника также будет меньше уплачиваемой процентной ставки.

Суммы причитающиеся к уплате процентов по облигациям относятся на прочие расходы. Поэтому стоимость капитала «облигационный заем» будет приблизительно равна величине уплачиваемого процента за минусом налога на прибыль, а более точно может быть найдена по формуле, отражающим показатели текущей доходности облигаций (k_d)

$$k_d = \frac{M * k_r}{P_m}, \text{ где}$$

M – номинальная стоимость облигации

P_m – текущая рыночная цена облигации

k_r – купонная ставка, %.

Затем текущая доходность облигации должна быть скорректирована на налог на прибыль.

Для вновь планируемого выпуска облигационного займа при расчете стоимости источника нужно учитывать влияние возможной разницы между ценой реализации облигаций и их нарицательной стоимостью (последняя нередко может быть выше, в частности, за счет расходов по выпуску облигации и продажи их на условиях дисконта). Формула для определения стоимости источника «облигационный заем» будет иметь вид:

$$k_d = \frac{M * p + (M - P_{dp}) / k}{(M + P_{dp}) / 2} (1 - T),$$

где р - ставка % облигационного займа (долях единицы);

М - нарицательная стоимость облигации (или величина займа);

P_{dp} - чистая выручка от реализации одной облигации (или всего займа);

к - срок займа (количество лет);

Т - ставка налога на прибыль (в долях единицы).

Стоимость источников собственного капитала. С позиции расчета стоимости капитала целесообразно выделять 3 источника собственных средств компании: привилегированные акции, обыкновенные акции и нераспределенная прибыль .(в данном случае к ней относят все источники собственных средств за исключением уставного капитала).

Акционеры в обмен на предоставление своих средств коммерческой организации рассчитывают на получение дивидендов. Их доход численно будет равен затратам организации по обеспечению данного источника средств. Поэтому с позиции коммерческой организации стоимость такого источника приблизительно равна уровню дивидендов, выплачиваемых акционерам. Поскольку по привилегированным акциям выплачивается фиксированный процент от номинала, т.е. известна величина дивиденда, то стоимость источника средств «привилегированные акции» рассчитывается по формуле:

$$k_{PS} = k_d + k_c = \frac{D}{P_0} + \frac{(P_1 - P_0) / n}{P_0}$$

k_d - текущая доходность

k_c - капитализированная доходность

P_0 - рыночная цена акции на момент принятия решения о покупке

P_1 - ожидаемая цена акции на момент предполагаемой ее продажи

D – ожидаемый дивиденд

n - ожидаемое число лет владения акцией

Приведенная оценка можетискажаться в случае , если было несколько выпусков акций в ходе которых они продавались по разной цене. В этом случае можно воспользоваться формулой средней арифметической взвешенной.

Если предприятие планирует увеличить свой капитал за счет дополнительного выпуска привилегированных акций, то стоимость этого источника средств можно рассчитать по формуле предусматривающей поправку на величину расходов по организации выпуска.

$$k_{PS} = \frac{D}{P_{pp}}$$

D - годовой дивиденд по привилегированной акции

P_{pp} - прогнозная чистая выручка от продажи акции (без затрат на размещение)

Размер дивидендов по обыкновенным акциям заранее не определен и зависит от эффективности работы коммерческой организации. Поэтому стоимость источника средств «обыкновенные акции» (k_{CS}) можно рассчитать с меньшей точностью. Существуют разные методы оценки, но наибольшее распространение получила модель Гордона

$$k_{CS} = \frac{D_0(1+g)}{P_0} + g = \frac{D_1}{P_0} + g$$

D_0 - последний полученный к моменту оценки дивиденд по акции;

D_1 - ожидаемый дивиденд;

P_0 - цена акции на момент оценки;
 g - темп прироста дивиденда.

Такой алгоритм расчета имеет ряд недостатков. Во-первых, он может быть реализован лишь для компаний, выплачивающих дивиденды. Во-вторых, показатель ожидаемой доходности, которая и является стоимостью капитала с позиции компании очень чувствителен к изменению коэффициента g . В-третьих, здесь не учитывается фактор риска. В отношении обыкновенных акций определение стоимости капитала имеет особо важное значение, когда планируется выпуск новых акций. Это делается в основном в двух ситуациях: 1) Компания успешно развивается и ей не хватает реинвестируемой (накапливаемой) прибыли для обеспечения имеющихся инвестиционных программ; 2) Компании нужны средства для покрытия некоторых неотложных расходов и иных источников средств она не имеет. Первая ситуация соответствует нормальному развитию событий и характерна для компаний, находящихся в стадии роста. Вторая ситуация не может трактоваться как нормальная, поскольку чаще всего новая эмиссия делается вынужденно. В любом случае при оценке стоимости капитала источника «обыкновенные акции новой эмиссии» используется k_{cs} модификация модели Гордона, учитывая затраты на размещение акций.

$$k_{cs} = \frac{D_1}{P_0(1 - r_{fc})} + g$$

r_{fc} - уровень затрат на размещение акций в долях единицы

Отмеченные недостатки в некоторой степени снимаются, если применяется модель САРМ (Capital Asset Pricing Model).

$$k_{cs} = k_e = k_{rf} + \beta (k_m - k_{rf}),$$

где k_e – ожидаемая доходность акций данной компании;

k_{rf} - доходность безрисковых ценных бумаг;

k_m – ожидаемая доходность в среднем на рынке ценных бумаг;

β – бета-коэффициент данной компании.

Однако и этот подход может быть реализован лишь при определенных условиях. В частности чтобы воспользоваться формулой, которая представляет собой модель САРМ, необходимо иметь информацию о рынке ценных бумаг: премия за риск, доходность в среднем на рынке, β -коэффициенты.

Реинвестированная прибыль чаще всего является основным, источником пополнения средств компании. Причин несколько: 1) эти средства мобилизируются максимально быстро и не требуют какого-то специального механизма, как в случае с эмиссией акций или облигаций. 2) в некотором смысле этот источник обходится дешевле других, поскольку не возникает эмиссионных расходов. 3) он безопасен в смысле отсутствия эффекта негативного влияния информации о новой эмиссии. Нераспределенная прибыль может занимать большой удельный вес в общей сумме источников собственных средств. Стоимость этого источника может рассчитываться разными методами, а ее величина достаточно легко интерпретируется следующим образом. Полученная компанией прибыль после соответствующих отчислений подлежит распределению среди владельцев обыкновенных акций. Для того чтобы последние не возражали против реинвестирования прибыли необходимо чтобы ожидаемая отдача от такого реинвестирования была не меньше, чем отдача от альтернативных инвестиций той же степени риска. В противном случае владельцы обыкновенных акций предпочтут получить дивиденды и использовать эти средства на рынке капитала. В некотором смысле реинвестирование прибыли равносильно приобретению

новых акций своей кампании. Таким образом, стоимость источника средств «нераспределенная прибыль» ($k_{\text{пр}}$) численно примерно равна стоимости источника средств «обыкновенные акции». Если быть предельно точным, то стоимость источника «нераспределенная прибыль» несколько ниже стоимости источника «новые обыкновенные акции», поскольку эмиссия ценных бумаг всегда сопровождается дополнительными расходами.

Этап 3. Расчет средневзвешенной стоимости капитала.

Поскольку стоимость каждого из приведенных источников средств различна, стоимость капитала организации в целом находят по формуле средней арифметической взвешенной, а соответствующий показатель называется средневзвешенной стоимостью капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Этот показатель рассчитывается как среднеарифметическая взвешенная величина стоимости отдельных элементов капитала. В качестве «весов» каждого элемента выступает его удельный вес в общей сумме сформированного (используемого) или намечаемого к формированию капитала:

$$\text{WACC} = \sum k_j * d_j$$

где k_j — стоимость j -го источника средств;

d_j — удельный вес j -го источника средств в общей их сумме.

При расчете оптимизации необходимо установить, при какой структуре капитала будет достигнута минимальная средневзвешенная величина.

главная цель расчета средней цены капитала заключается не только в оценке фактически сложившегося положения, но и в определении стоимости вновь привлекаемой денежной единицы с последующим использованием ее значения в качестве коэффициента дисконтирования при составлении бюджета капиталовложений.

Корректность расчета WACC по формуле средней арифметической взвешенной предполагает определенную сопоставимость ее слагаемых (стоимости источников), в частности сопоставимость по методологии исчисления. Проблема заключается в выборе базы, на основе которой следует выполнять расчеты: доналоговой или посленалоговой (для обеспечения сопоставимости стоимость всех источников необходимо определять в каком-то одном исчислении). Например, проценты по банковским кредитам относятся на расходы организации, что приводит к снижению налога на прибыль и уменьшению средневзвешенной стоимости капитала, расчет которой представлен ниже:

$$\text{WACC} = kd * wd * (1 - T) + ke * we,$$

где kd — средняя стоимость заемного капитала компании;

wd — удельный вес заемного капитала в структуре капитала компании;

T — ставка налога на прибыль;

ke — средняя стоимость собственного капитала компании;

we — удельный вес собственного капитала в структуре капитала компании.

Пример

Предположим, что капитал компании состоит из 800 тыс. руб. собственных средств, стоимость которых собственники оценивают в 20% годовых, и 200 тыс. руб. заемных средств, которые были привлечены для кредитования долгосрочного проекта под 25% годовых. Общая сумма капитала составляет 1 млн руб., из которых 80% приходится на собственные средства и 20% — на заемные. Ставка налога на прибыль 20%.

$$\text{WACC} = 0,2 \cdot 25 \cdot (1 - 0,2) + 0,8 \cdot 20 = 4 + 16 = 20\%.$$

Средневзвешенная стоимость капитала данной компании составляет 20%. Иными словами, если рентабельность капитала выше указанной цифры, то стоимость бизнеса возрастает, в противном случае — снижается.

Рассмотренная методика достаточно проста и очевидна. Однако ее практическое применение сталкивается с серьезными трудностями, для преодоления которых требуются

дополнительные расчеты. К числу основных проблем относятся: неоднородность структуры собственного капитала; возрастание цены отдельных источников по мере увеличения их объема; многообразие способов расчета удельных весов отдельных источников (проблема взвешивания); различные подходы к определению фактической величины капитала — по рыночной и по балансовой стоимости; необходимость учета цены амортизационных отчислений.

Этап 4. Разработка мероприятий по оптимизации структуры капитала.

Целью управления структурой капитала является поиск оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом, различными краткосрочными и долгосрочными источниками его формирования (доля в общей величине пассивов собственного капитала, долгосрочных обязательств, краткосрочных обязательств в виде банковских ссуд, кредитных линий, кредиторской задолженности и др.). Оптимальная структура капитала складывается в результате компромисса между достижением максимально возможной экономии на налогах, обусловленной привлечением заемных средств, и дополнительными затратами, связанными с повышением вероятности возникновения финансовых затруднений с ростом доли заемного капитала.

Предельная цена капитала (marginal cost of capital — MCC) — это цена последней денежной единицы вновь привлеченного капитала.

В стабильной организации средневзвешенная цена капитала остается постоянной при изменении объема вовлекаемых ресурсов, но по достижении определенного предела средневзвешенная цена начинает возрастать, следовательно, предельная цена капитала является функцией объема вовлекаемых ресурсов. До определенных границ предельная стоимость дополнительно привлекаемой единицы капитала, независимо от его источника, будет равна величине средневзвешенной стоимости капитала.

Предприятие удовлетворяет свои потребности за счет реинвестируемой прибыли. Однако если потребности велики, вовлекаются внешние источники финансирования, при этом меняется структура источников финансирования в пользу увеличения заемного капитала, а значит, увеличивается риск вложения средств предприятия, и следовательно, ухудшаются условия кредитования. Получение нового объема финансовых ресурсов из внешних источников с более высокой стоимостью приводит к появлению разрыва на графике предельной цены капитала. Однако если цена заемных источников остается на постоянном уровне и структура капитала не меняется, то предельная цена капитала может оставаться неизменной.

Одним из механизмов оптимизации структуры капитала корпорации является финансовый леверидж (англ. leverage — рычаг). Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала.

Эффект финансового рычага (ЭФР) возникает вследствие того, что одолженные под фиксированный процент средства можно использовать на те проекты, которые бы обеспечивали более высокую отдачу, чем составляет сумма процентов по кредитам и займам. Этот показатель определяет границу экономической целесообразности привлечения заемных средств.

Таким образом, эффект финансового рычага отражает, на сколько процентов изменится рентабельность собственного капитала за счет использования заемных средств.

ЭФР может быть как положительным, так и отрицательным, поэтому лучше сказать, что это именно изменение уровня рентабельности собственного капитала. Кроме того, этот эффект возникает благодаря использованию не только платного кредита, но и бесплатных заемных ресурсов (кредиторской задолженности). И чем больше доля последних в общей сумме заемных средств, тем выше эффект финансового рычага.

Формула эффекта финансового рычага выглядит следующим образом:

$$\text{ЭФР} = (\text{РА} - \Pi) \cdot (1 - T) \cdot \text{ПФР},$$

где T — ставка налога на прибыль,
 РА — рентабельность активов по операционной прибыли,
 Π — проценты по обслуживанию долга,
 ПФР — плечо финансового рычага; представляет собой соотношение собственного (СК) и заемного капитала (ЗК):

$$\text{ПФР} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}.$$

Дифференциал финансового рычага ($\Delta\text{ФР}$) представляет собой разницу между рентабельностью активов (РА) по операционной прибыли и ставкой по обслуживанию долга (процентов за кредит) (Π):

$$\Delta\text{ФР} = \text{РА} - \Pi.$$

Действие эффекта финансового рычага рассмотрим на примере.

Пример: Рассмотрим две корпорации с одинаковыми результатами деятельности, но у корпорации А используемый капитал полностью состоит из собственных средств, а у корпорации В присутствует как собственный, так и заемный капитал.

Данные примера сведем в табл. 1

Таблица 1 - Расчет эффекта финансового рычага

№ п/ п	Показатели	Результаты деятельности	
		Корпорация А	Корпорация В
1	Сумма используемого капитала компании, тыс. руб.	500 000	500 000
	в том числе:		
2	Сумма собственного капитала, тыс. руб.	500 000	300 000
3	Сумма заемного капитала, тыс. руб.	-	200 000
4	Операционная прибыль без учета налогов и процентов за обслуживание долга (ЕБИТ), тыс. руб.	80 000	80 000
5	Рентабельность активов по операционной прибыли, %	16	16
6	Проценты за кредит за отчетный период, %	-	12
7	Сумма процентов по обслуживанию долга, тыс. руб. ((п. 3 • п. 6) / 100)	—	24 000
8	Прибыль с учетом процентов по обслуживанию долга (прибыль до уплаты налогов), тыс. руб. (ЕВТ) (п. 4 - п. 7)	80 000	56 000
9	Ставка налога на прибыль, %	20	20
10	Сумма налога на прибыль, тыс. руб. ((п. 8-п. 9)/100)	16 000	11 200
И	Чистая прибыль, тыс. руб.	64 000	44 800
12	Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, % ((п. 11 / п. 2) * 100)	12,8	14,9
13	Прирост рентабельности собственного капитала, %	—	2,1

Как видно из таблицы, у корпорации А эффект финансового рычага отсутствует, так как она не использует заемный капитал. У корпорации В эффект финансового рычага составил:

$$\text{ЭФР} = (16 - 12) \cdot (1 - 0,2) \cdot 200 \text{ 000} / 300 \text{ 000} = 2,1\%.$$

Из примера и формулы эффекта финансового рычага видно, что чем выше удельный вес заемных средств в общей сумме используемого капитала, тем большие прибыли получает компания от своего капитала.

Принятие решений и формирование стратегий развития бизнеса обусловлено, во-первых, умением распределить прибыль между владельцами, кредиторами и реинвестированием в бизнес; во-вторых, оптимизацией структуры капитала с выбором и сохранением пропорций между собственным и долгосрочным заемным капиталом. Принято считать рациональным, если внеоборотные активы на 50%

финансируются за счет собственного капитала и на 50% — за счет долгосрочных заемов. Собственный капитал целесообразно вкладывать в расширение бизнеса, приобретение ценных бумаг, долевое участие в других фирмах и т.п. Отвлечение собственного капитала на эти направления возмещается заемными средствами. С другой стороны, рост процентных ставок на рынке долгосрочных кредитов будет стимулировать увеличение собственного капитала. Принято считать оптимальным, если внеоборотные активы приобретаются за счет собственного капитала, оборотные — на 1/4 за счет долгосрочных заемов, на 3/4 — за счет краткосрочных ссуд. Считается идеальным, если собственный капитал финансирует все внеоборотные и часть оборотных активов.

1.5 Лекция № 5 (1 час)

Тема: Управление затратами и финансовыми результатами корпорации

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Понятие затрат и их классификация
2. Операционный анализ и управление затратами
3. Формирование и виды доходов корпораций
4. Ценовая политика корпорации и ее влияние на выручку от продаж
5. Экономическое содержание, функции и виды прибыли
6. Основные принципы формирования дивидендной политики

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

- 1 Понятие затрат и их классификация

Деятельность корпорации сопряжена со множеством расходов, различающихся по экономическому содержанию, целевому назначению, источникам возмещения. Перед тем как дать определение термину «расходы», следует отметить, что в настоящее время существует ряд взаимозаменяемых понятий, используемых как синонимы. Среди них:

- издержки — совокупность затрат на приобретение вводимых факторов производства;
- затраты — денежное выражение фактического объема ресурсов, используемых в определенных целях, независимо от источника финансирования, и имеющее отношение к данному отчетному периоду;
- расходы — затраты, которые документально подтверждены, направлены на получение дохода, экономически оправданы и не указаны в ст. 270 Налогового кодекса РФ.

Непосредственно понятие расходов приводится в ПБУ 10/99 и в ст. 252 Налогового кодекса РФ. Нормы, приведенные в ПБУ 10/99, используются для ведения бухгалтерского учета, а в Налоговом кодексе РФ — для ведения налогового учета.

Так, в ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств и иного имущества) и (или) возникновения

обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением вкладов по решению участников (собственников имущества).

Под выбытием активов следует понимать оплату.

Расходы должны обеспечивать возможность исчисления финансового результата, как разности между доходами и расходами организации за определенный период времени.

Существует ряд затрат (расходов) организации, которые непосредственно не влияют на формирование финансового результата, хотя и являются по существу стопроцентными затратами (расходами), но не признаются расходами организации. К ним относятся:

а) затраты (выбытие активов), связанные с приобретением внеоборотных активов, т.е. с осуществлением капитальных вложений организации, – как отражение процесса капитализации (накопления) оборотных средств и связанного с ним превращения капитала в новое состояние;

б) расходы, связанные с внесением средств организации в уставные (складочные) капиталы других хозяйственных обществ и товариществ, а также с приобретением ценных бумаг не с целью их перепродажи, – как затраты организации сопровождаемые времененным отвлечением средств, для получения последующего дохода в виде процентов и дивидендов; Важным критерием характеристики расходов является то, что затратами признаются расходы, если имеет место переход от продавца (владельца имущества) права собственности на его активы к новому собственнику или полная уверенность в их окончательной потере. В данном случае вклад передан другой организации как бы временно, при этом право на него или соответствующий эквивалент сохраняется за передающей организацией. И лишь в случае перепродажи финансовых вложений, когда вклад, ценные бумаги и другие активы организации безвозвратно переходят к другой организации, понесенные затраты признаются расходами.

в) погашение кредита, займа, полученных организацией. Речь идет об основной сумме долга, а не о процентах, причитающихся банку или заемодавцу. При этом как получение кредита, займа не может считаться доходом, поскольку его предоставление, а следовательно, и пользование носит срочный характер, так и возврат сумм основного долга не является расходом, а лишь восстановлением средств кредитора;

г) выбытие активов по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала - так как вещи, поступившие от комитента или приобретенные комиссионером за счет комитента, являются собственностью комитента;

д) одной из отличительных характеристик расходов является то, что каждому расходу должен соответствовать свой доход или должна быть твердая уверенность в том, что те или иные расходы являются потерями и не способны принести доход в будущем. Данный критерий распространяется в основном на расходы от обычной деятельности организации. Именно поэтому не включается в состав расходов

выбытие в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг, т.к. не имеется абсолютной уверенности в том, что работы будут выполнены, материально-производственные запасы поступят, и наконец на момент оплаты нет доходной сопоставляющей;

е) выбытие в виде авансов и задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг. Это объясняется теми же причинами, что и предварительная оплата.

В настоящее время принято выделять следующие признаки группировки расходов корпорации:

- связанные с извлечением прибыли (включают в себя затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), а также инвестиции);

- не связанные с извлечением прибыли (расходы на потребление, социальную поддержку работников, благотворительность и другие гуманитарные цели);

- принудительные расходы (это налоги и налоговые платежи, отчисления на социальное страхование, расходы по страхованию, созданию обязательных резервов, экономические санкции).

Для целей бухгалтерского учета расходы организации, в зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Понятие расходов, которые организация вправе учитывать в целях налогообложения дано в статье 252 НК РФ. Расходами признаются любые обоснованные (экономически оправданные) и документально подтвержденные затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Расходы для целей налогообложения в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются:

- расходы, связанные с производством и реализацией товаров и имущественных прав;
- внеуказационные расходы.

Далее разберем классификацию затрат. Изучение затрат и их классификация является основой для их оптимизации. Типовая классификация затрат представлена на рис.1

Следует отметить, что именно на базе затрат формируется себестоимость продукции, товаров и услуг, предоставляемых корпорацией клиентам.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением



Рисунок 1 – Классификация затрат корпорации

работ, оказанием услуг и осуществлением других обычных видов деятельности, а также с возмещением стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

В организациях, предметом деятельности которых является представление за плату во временное пользование (владение) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью. Вопрос об отнесении расходов к расходам по обычным видам деятельности, для таких организаций, должен решаться аналогично тому, как решается вопрос с доходами от предоставления в аренду имущества. Если называемый предмет деятельности организации является ее предпринимательской деятельностью или предусмотрен

учредительными документами, то расходы по нему относятся к расходам по обычным видам деятельности. Если же называемый предмет деятельности организации не может быть отнесен к предпринимательской деятельности или не предусмотрен учредительными документами, то расходы, связанные с его осуществлением относятся, для целей налогообложения к внереализационным расходам, а для целей составления бухгалтерской отчетности к прочим расходам.

Если соответствующая информация отсутствует, что является предметом деятельности, в учредительных документах, исходя из правил существенности, т.е. предметом деятельности предприятия могут считаться работы, продукция составляющие, в стоимостном выражении, 5% и более от величины (стоимости) всех продаж этой организации. Соответственно и расходы по этому виду деятельности будут относиться к расходам по обычным видам деятельности. Аналогично решается вопрос, к какому виду расходов следует отнести и расходы организации, предметом деятельности которой является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, а также расходы организаций, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- 1) расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и других материально-производственных запасов;
- 2) расходы, непосредственно возникающие в процессе переработки (доработки) МПЗ для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров.

К ним в частности относятся: расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, расходы по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие и управленческие расходы и др. Следовательно, расходы по обычным видам деятельности формируют себестоимость продукции.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежном измерении затраты организации (сырье, материалы, топливо, электроэнергия, трудовые, природные ресурсы и др.) за определенный период времени на изготовление продукции, находящейся на различных стадиях готовности: в незавершенном производстве, на складе готовой продукции, отгруженной (реализованной) в данном периоде покупателю.

В себестоимость продукции включаются все произведенные организацией фактические расходы, связанные с производством и реализацией продукции без ограничения. Исключение составляют расходы капитального характера, которые непосредственно в себестоимость продукции не включаются, т.к. в последствии, посредством амортизационных отчислений частями переносят свою стоимость на произведенный продукт.

Для целей налогообложения, произведенные предприятием расходы, связанные с производством и реализацией продукции принимаются не в полной сумме, а в пределах, предусмотренных гл 25 НК РФ норм и нормативов.

Расходы по обычным видам деятельности классифицируются по различным признакам: по экономическим элементам, статьям калькуляции, способу отнесения затрат на себестоимость продукции, по отношению к объему производства, по степени однородности затрат и др.

В соответствии с ПБУ 10/99, расходы по обычным видам деятельности учитываются по пяти основным элементам:

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

Статья 253 НК РФ группирует расходы, связанные с производством и реализацией продукции по следующим элементам:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие расходы.

В соответствии с НК РФ статья отчисления на социальные нужды включена в прочие расходы, как страховые взносы во внебюджетные социальные фонды.

Для целей управления, в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат, но при этом сам перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно с учетом особенностей технологии производства, характера выпускаемой продукции и других факторов. Ранее перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции определялся отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости с учетом характера и структуры производства. В настоящее время возможности подобной практики существенно сужены, поскольку многие министерства и ведомства ликвидированы, и значительное число организаций полностью выкупило свои уставные капиталы (т.е. долю акций принадлежащую государству) и, следовательно, вышло из подчинения соответствующих органов исполнительной власти. В этих условиях правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнения работ и оказания услуг по статьям должны устанавливаться нормативными актами и методическими указаниями по бухгалтерскому учету, а также методические указания и разъяснения должна давать сама профессия, в лице аккредитованных государством профессиональных объединений бухгалтеров.

Группировка затрат по статьям калькуляции включает следующие статьи:

1. сырье и материалы;
2. возвратные отходы (вычитываются);
3. покупные изделия и полуфабрикаты;
4. топливо и энергия на технологические цели;
5. основная и дополнительная зарплата производственных рабочих;
- 6.отчисления на социальное и медицинское страхование производственных рабочих;
7. расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования;
8. общепроизводственные расходы;
9. общехозяйственные расходы;
10. потеря от брака;
11. прочие производственные расходы;
12. коммерческие расходы.

Совокупность расходов, связанных с изготовлением продукции, т.е. производственные затраты показывают во что обходится организация выпуск продукции. Эти расходы образуют производственную себестоимость. К ним относятся статьи затрат с 1 по 11. Однако кроме расходов по производству организация, как правило, несет затраты, связанные с реализацией продукции, которые называются внепроизводственными или коммерческими. Производственная себестоимость, увеличенная на эти расходы, представляет собой полную себестоимость продукции.

В Отчете о финансовых результатах показывается себестоимость продаж.

Себестоимость продаж – это выраженные в денежном измерении затраты предприятия на изготовление продукции, отгруженной (реализованной) покупателю в данном учетном периоде. Себестоимость продаж – это часть (доля) себестоимости изготовленной продукции.

Расходы по обычным видам деятельности на реализованную продукцию и себестоимость продаж – понятия-синонимы.

В «Отчет о финансовых результатах» себестоимость реализованной продукции представляет собой алгебраическую сумму себестоимости продаж, управлеченческих расходов, и коммерческих расходов.

По строке «Себестоимость продаж» отражаются производственные затраты (за исключением управлеченческих расходов, если управлеченческие расходы признаются полностью в себестоимости отчетного периода и показываются отдельной строкой в «Отчете о финансовом результате») относящиеся к реализованной продукции.

Для предприятий, осуществляющих производство продукции (выполнение работ, оказания услуг), коммерческие расходы – это расходы, связанные со сбытом продукции (работ, услуг).

К коммерческим могут относиться, в частности, следующие виды расходов:

- расходы на рекламу продукции (работ, услуг);
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации за оказание услуг по сбыту продукции;
- расходы на транспортировку продукции до места назначения;
- расходы по погрузочно-разгрузочным работам;
- расходы по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее реализации.

Коммерческие расходы, относящиеся к проданной продукции отражаются отдельной строкой в «Отчете о финансовых результатах».

Для предприятий оптовой и розничной торговли коммерческие расходы – это издержки обращения (расходы на продажу). К ним относятся такие общехозяйственные расходы торгового предприятия как:

- заработка плата административно-управленческого персонала и продавцов;
- расходы по аренде офисных помещений;
- оплата услуг охраны;
- амortизация основных средств, нематериальных активов;
- налоги, относимые на издержки обращения (например, единый социальный налог);
- расходы на рекламу;
- представительские расходы.

Кроме того, организации торговли (если это предусмотрено учетной политикой) могут отражать в издержках обращения на счете 44 следующие виды расходов по заготовке и доставке товаров:

- расходы по уплате процентов по банковским кредитам, если они связаны с приобретением товаров и произведены до момента оприходования товаров на склад;
- транспортные расходы, связанные с приобретением товаров.

Эти виды издержек обращения, относящиеся к реализованным товарам, подлежат отражению по отдельной строке формы «Отчет о финансовых результатах».

В том случае, если учетной политикой торговой организации установлено, что транспортные расходы включаются в фактическую себестоимость товаров, данные суммы отражаются в «Отчете о финансовых результатах» в составе себестоимости проданных товаров. По строке «Коммерческие расходы» в «Отчете о финансовых результатах» организации, занятые торговой, снабженческой, сбытовой и иной посреднической деятельностью отражают издержки обращения, приходящиеся на проданные товары.

Коммерческие расходы можно списывать на себестоимость двумя способами:

- распределять между реализованной и нереализованной продукцией;
- включать в себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде.

Управленческие расходы, в зависимости от того какой порядок закреплен в учетной политике, предприятия, осуществляющие производство продукции (выполнение работ, оказание услуг) могут списывать общехозяйственные расходы одним из следующих выбранных способов:

1) с кредита счета 26 «Общехозяйственные расходы» в дебет счета 20, т.е. если учетной политикой организации определено, что в учете формируется полная производственная себестоимость продукции (работ, услуг) и в конце отчетного периода (месяца) счет 26 «Общехозяйственные расходы» закрывается в дебет счета 20 «Основное производство». В этом случае строке «Управленческие расходы» в отчете о финансовых результатах ставится прочерк.

Доля управлеченческих расходов, относящихся к реализованной продукции отражается по строке «Себестоимость продаж».

2) с кредита счета 26 непосредственно в дебет счета 90, т.е. если в учетной политике зафиксировано, что управлеченческие расходы признаются полностью в себестоимости отчетного периода. В этом случае строка «Управленческие расходы» заполняется в форме «Отчета о финансовых результатах».

На счете 26 отражаются управлеченческие и хозяйствственные расходы, не связанные непосредственно с производственным процессом. В частности на этом счете могут быть отражены следующие расходы:

- административно-управленческие расходы;
- содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом;
- суммы начисленной амортизации и расходы на ремонт основных средств управлеченческого и общехозяйственного назначения;
- арендная плата за помещение общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг.

Коммерческие и управлеченческие расходы, являющиеся неотъемлемой частью фактической себестоимости проданной продукции, как уже отмечалось могут полностью включаться в себестоимость продаж отчетного периода или распределяться. Как правило, указанные расходы распределяются в производствах с длительным циклом изготовления продукции и существенными остатками незавершенного производства, где управлеченческие расходы могут распределяться между стоимостью (ценой) продаж и незавершенным производством, а часть коммерческих расходов – между стоимостью продаж (реализованной продукции) и остатков товаров (продукции), отгруженных, в случаях, если существует порядок признания выручки от продажи продукции, товаров не по мере передачи права собственности на поставленную продукцию, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты.

Для предприятия себестоимость является основой для определения цен на произведенную продукцию, и соответственно базой для определения прибыли от продаж и налога на прибыль. Поэтому нормативные документы, касающиеся порядка определения себестоимости продукции, распространяются на все хозяйствующие субъекты не зависимо от форм собственности и правового статуса, что ставит все предприятия в равные условия в рыночной экономике.

К прочим расходам организации(которые не связаны с основной деятельностью) относятся :

1) **«проценты к уплате»** это затраты по уплате процентов, которые организация должна уплатить по облигациям, а так же кредитам и займам.

2) расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации (если доходы от этих хозяйственных операций не являются предметом деятельности организации). К этому виду операционных расходов относятся суммы

амortизации, начисленные по имуществу, сданному в аренду, а также затраты предприятия по выполнению своих обязанностей в качестве арендодателя. Эти обязанности устанавливаются договором аренды или законодательством. Например, в договоре аренды можно предусмотреть, что арендодатель должен производить за свой счет ремонт имущества, сданного в аренду, оплачивать коммунальные услуги по сданным в аренду помещениям и т.п.;

3) расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (если доходы от этих хозяйственных операций не являются предметом деятельности организации), права, возникающие из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, учитываются в составе нематериальных активов. Стоимость нематериальных активов погашается путем начисления амортизации в течение всего срока их полезного использования. Если срок полезного использования нематериальных активов определить невозможно, то нормы амортизационных отчислений по ним устанавливаются в расчете на 20 лет (если только не намечается закрыть или ликвидировать организацию до истечения 20 лет).

Амортизация объектов интеллектуальной собственности, право на использование которых предоставлено другому юридическому лицу, относится к прочим расходам организации.

К прочим относятся также и другие расходы, связанные с предоставление за плату прав, возникающих из объектов интеллектуальной собственности;

4) расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (если доходы от этих хозяйственных операций не являются предметом деятельности организации);

5) расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств, нематериальных активов, иностранной валюты, товаров, продукции и других активов.

В составе этой группы прочих расходов учитываются:

-остаточная стоимость выбывших основных средств, нематериальных активов;

-балансовая стоимость выбывших материалов и других активов;

-затраты на демонтаж и утилизацию выбывшего имущества (заработка плата рабочих, отчисления на социальные нужды);

-другие расходы, связанные с продажей, списанием и прочим выбытием имущества организаций.

6)расходы по оплате услуг кредитных организаций;

7)расходы, связанные с получением доходов, отраженных по статье «Проценты к получению»;

8)расходы по прекращению производства, не давшего продукцию;

9)расходы по содержанию законсервированных производственных мощностей и объектов;

10)расходы по обслуживанию ценных бумаг (оплата консультационных, посреднических, депозитных услуг);

11) отдельные налоги и сборы, которые уплачиваются за счет финансового результата(налог на имущество, налог на рекламу);

12)отнесение в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценения вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности.

Также к прочим расходам относят:

1. штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, которые признаны организацией- должником или присуждены судам. Штрафные санкции взыскиваются с должника в соответствии со ст.330 ГК РФ;

2. убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году. К убыткам прошлых лет, признанным в отчетном году, относятся, например, ошибочно не включенные в себестоимость в прошлом отчетном периоде расходы. Это связано с тем, что все ошибки, допущенные в отчетности за прошлые периоды (после ее утверждения), организация должна исправлять в отчетном периоде, в котором были выявлены эти ошибки;

3.сумма дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности и других долгов, не реальных для взыскания. Согласно п.77 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, а также другие долги, нереальные для взыскания, списываются на финансовые результаты деятельности организации.

Для списания просроченной дебиторской задолженности необходимо провести инвентаризацию задолженностей и оформить письменно обоснование списания и приказ руководителя организации на списание задолженности;

4. курсовые разницы, возникающие при переоценки, в установленном порядке, имущества и обязательств, выраженных в иностранной валюте (отрицательные). Они возникают по дебиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, по валютным средствам, находящимся на валютных счетах и в кассе, при снижении курса иностранной валюты по отношению к рублю. Также отрицательные курсовые разницы возникают по кредиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, если курс этой валюты повысился по отношению к рублю;

5.сумма уценки активов;

6. убытки от списания ранее присужденных долгов по хищениям, по которым исполнительные документы возвращены судом, в связи с несостоятельностью ответчика;

7.убытки от хищений товароматериальных ценностей, виновники которых по решению суда не установлены;

8.судебные расходы;

9.возмещение причиненных организацией убытков. Основанием для отражения в учете таких расходов является решение суда или претензионное письмо контрагента, если в договоре была обусловлена сумма возможных убытков;

10.перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий.

11.прочие расходы.

Также к прочим расходам относятся расходы, возникшие в результате чрезвычайных обстоятельств: стихийные бедствия, пожар, авария, национализация.

Группировка по статьям затрат используется при планировании, учете и калькулировании себестоимости конкретной продукции. При этом такая группировка должна обеспечивать выделение затрат, связанных с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо отнесены на их себестоимость (прямые затраты). Поэтому, в зависимости от способа отнесения затрат на себестоимость продукции выделяют прямые и косвенные затраты.

Группировка затрат по способу отнесения на себестоимость продукта включает следующие статьи:

-прямые связаны с производством определенных видов продукции(сырец, материалы, зарплата производственных рабочих и др.). Они прямо относятся на тот или иной объект калькуляции;

-косвенные связаны с производством нескольких видов продукции и относятся на объекты калькуляции методом распределения пропорционально соответствующей базе (основной и дополнительной зарплате рабочих или всем прямым расходам, производственной площади и т.д.). К ним относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, затраты на содержание основных средств и др.

По способу отнесения затрат на единицу продукции (по отношению к объему производства) выделяют условно-переменные и условно-постоянные расходы.

Условно-переменные расходы - изменяются пропорционально объему производства продукции (сырье и материалы, технологическое топливо, электроэнергия, сдельная зарплата, налоги и отчисления от сдельной зарплаты, расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (исключая амортизацию) и др.).

Условно-постоянныe расходы не зависят от объема выпуска продукции (административно-управленческие расходы, повременная зарплата, амортизация, хозяйственныe расходы, аренда помещений и др.).

По степени однородности затраты подразделяются на: элементные и комплексные.

Элементные затраты имеют единое экономическое содержание независимо от их назначения. Цель группировки затрат по элементам: выявить все затраты на производство продукции по их видам. Соотношение между отдельными видами (элементами) затрат представляет собой структуру затрат на производство продукции.

Комплексные затраты включают несколько элементов затрат, а следовательно разнородны по составу. Определяются они по определенному экономическому назначению (общехозяйственные расходы, потери от брака, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования).

По экономическому содержанию затраты могут быть явные и неявные (альтернативные). Явные затраты формируются за счет оплаты внешних ресурсов, т.е. ресурсов, не находящихся в собственности корпорации. Их называют также бухгалтерскими. Например, сырье, материалы, топливо, рабочая сила и т.д. Неявные затраты определяются стоимостью внутренних ресурсов, т.е. ресурсов, находящихся в собственности корпорации. По-другому их называют альтернативными, или ценой упущенных возможностей. По сути они представляют собой доход, который могла бы получать корпорация, если бы предпочла иной вариант использования имеющихся у нее ресурсов.

Сегодня большинство корпораций из всей совокупности перечисленных затрат выделяет трансакционные, связанные с сопутствующими производству затратами: поиском информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок, издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и т.д. Данное понятие впервые было введено 1937 г. Р. Коузом, писавшем, что использование рыночного механизма обществом требует определенных затрат.

Трансакционные затраты делятся на две группы :

- 1) затраты *ex ante* (возникающие до совершения сделки купли- продажи):
 - связанные с поиском информации о необходимом товаре (поиск информации о потенциальном партнере, рыночной ситуации), потери от некачественной информации;
 - ведением переговоров о сделке (затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о форме сделки);
 - измерением качества товара;
 - заключением контракта (затраты на юридическое оформление);
- 2) затраты *ex post* (возникают после совершения сделки):
 - связанные с мониторингом и предупреждением оппортунизма (затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращения уклонения от них);
 - спецификацией и защитой прав собственности (расходы на судебные и арбитражные разбирательства, временные и финансовые затраты на восстановление

нарушенных прав, потери от плохой спецификации прав собственности);

- защитой от третьих лиц (государства, организованной преступности и т.д.) на часть полезного эффекта по результатам сделки.

В российском бухгалтерском и налоговом учете подобные затраты учитываются в разделе прочих и отдельным элементом не выделяются.

3.2 Операционный анализ и управление затратами

Известно, что при прочих равных условиях темпы роста прибыли всегда опережают темпы роста реализации продукции. В основе этого явления лежит объективная причина: при увеличении объема реализации продукции доля постоянных затрат в структуре себестоимости продукции снижается, и проявляется **эффект дополнительной прибыли**. В современных условиях учет этого явления, именуемого также **эффектом производственного рычага**, становится необходимым элементом принятия многих финансовых решений.

В западной практике изучение сформулированной выше закономерности носит название – **анализ безубыточности, или анализ зависимости «затраты – объем производства – прибыль»**, или **CVP-анализ, или операционный анализ**.

Анализ безубыточности в настоящее время широко используют для определения:

- критического объема производства, гарантирующего безубыточную работу;
- зависимости финансового результата от изменений одного из элементов этого соотношения;

- запаса финансовой прочности предприятия;
- производственного риска;
- целесообразности собственного производства или закупки;
- минимальной договорной цены на некоторый период;
- прибыли и т.д.

Анализ безубыточности основан на ряде допущений:

Во-первых, все затраты можно разделить на постоянные и переменные. **Во-вторых**, между объемом реализации продукции и переменными издержками существует линейная зависимость. **В-третьих**, ассортимент изделий остается неизменным. **В-четвертых**, объем производства и реализации в плановом периоде равны.

Названные допущения соответствуют условиям массового выпуска с достаточно непродолжительным производственным циклом, что делает невозможным применение анализа безубыточности на предприятиях судо- и авиастроения, а также тех, что производят уникальную продукцию.

Пример алгоритма проведения операционного анализа представлен на рис.2

Определение точки безубыточности. Основной частью анализа безубыточности является определение **точки безубыточности (порога рентабельности, мертвой точки)**, обозначающей объем реализации, при котором выручка покрывает все издержки предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.

При расчете точки безубыточности надо учитывать, что в линейной модели точка безубыточности может быть одна, в то время как на практике функция затрат носит

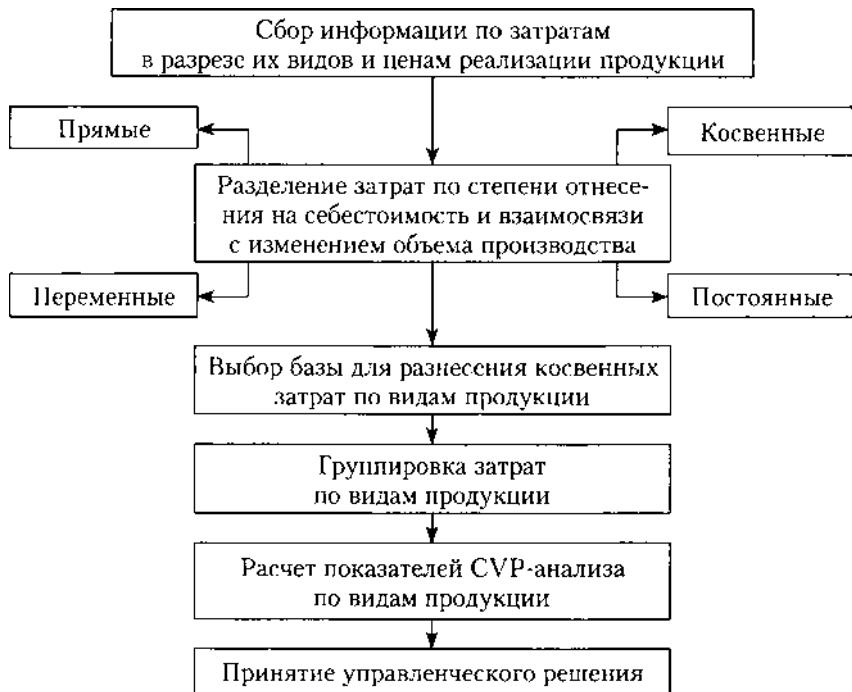


Рисунок 2 – Алгоритм операционного анализа по видам продукции, работ, услуг

нелинейный характер и может пересекать линию объема производства в несколько местах. Поэтому анализ должен точно очерчивать границы роста объемов производства, в пределах которых допущения линейного характера зависимости оправданы производственными условиями.

Итак, для того чтобы воспользоваться математическим описанием зависимости «затраты – производство – прибыль», следует обосновать допущение линейной зависимости объема производства от переменных затрат. Это значит, что цена реализации и доля переменных затрат в цене должны быть постоянными. Рассмотрим математическое описание данной зависимости, для чего введем следующие обозначения:

Q – объем выпуска продукции в натуральных единицах

p – цена реализации продукции

FC – затраты постоянные

VC – затраты переменные

v – переменные затраты в цене единицы продукции

b – доля переменных затрат в базовой выручке S_0 , т.е. $b = VC/S_0$

$EBIT$ – прибыль до выплаты % и налогов

Используя их, получаем формулу:

$$p * Q = FC + VC + EBIT = FC + bS_0 + EBIT$$

по которой можно рассчитать минимальный объем реализации Q_{min} , покрывающий затраты на производство и реализацию, т.е. точку безубыточности, в единицах продукции $Q_{min} = FC / (p - v)$ или в денежном выражении $S_{min} = FC / (1-b) = FC / (1 - VC/S_0)$, а также рассчитать прибыль при запланированных объемах производства и реализации:

$$EBIT = p * Q - FC - v * Q$$

Маржинальный метод. Кроме рассмотренного математического метода анализа безубыточности широко используется так называемый **маржинальный метод**, где основным является понятие **маржинальный доход (контрибуции, валовой маржи, вклада**

на покрытие), которая представляет собой превышение выручки над переменными затратами на производство и реализацию продукции.

Маржинальный метод лежит в основе управленческих решений, связанных с ассортиментной политикой, продвижением продукции на рынок, ценообразованием и рядом других задач повышения конкурентоспособности производимой продукции. Доля маржинального дохода в цене единицы продукции является относительно постоянной величиной, и предпочтение отдается тому виду продукции, который обеспечивает наибольшее значение маржинального дохода. Снижение показателей маржинального дохода вызывает необходимость дополнительного производства и реализации продукции или пересмотра ассортиментной политики.

Удельный маржинальный доход GMgm(удельная валовая маржа - cont) – производный показатель, который характеризует маржинальный доход в цене единицы продукции ((или характеризует величину прибыли до вычета амортизации, процентов и налогов (EBITDA) ,приходящейся на единицу продукции))

$$GMgm = p - v \quad \text{или} \quad (cont = p - v)$$

Коэффициент маржинального дохода KGM (норма валовой маржи - n_c) – это соотношение маржинального дохода к выручке от продаж. Он показывает, какая доля выручки от продаж идет на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли. Его рассчитывают как долю маржинального дохода в выручке от продаж S:

$$KGM = GM/S \quad \text{или} \quad n_c = EBITDA / p * Q$$

(n_c = cont / p - характеризует долю удельной валовой маржи в цене единицы продукции)

Пример. Предприятие за плановый период намерено произвести 1000 изделий типа А и реализовать их по цене 42 руб. за штуку. Постоянные затраты за период составят 5250 руб., переменные – 25900 руб. Рассчитать маржинальный доход GM (или EBITDA) , коэффициент маржинального дохода KGM (или n_c) и удельный маржинальный доход GMgm (или cont), а затем с помощью метода маржинального дохода найти минимальный объем выпуска и реализации при заданном уровне прибыли до выплаты % и налогов.

$$\text{Маржинальный доход } GM=S-VC=FC+EBIT=1000*42-25900=16100 \text{ руб.}$$

$$\text{Коэффициент маржинального дохода } KGM=GM/S=16100/42000=0,383$$

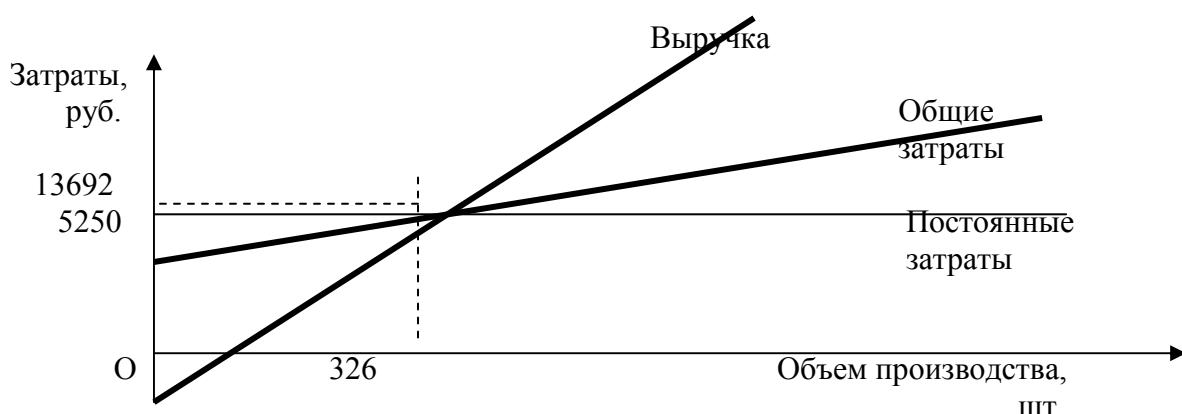
$$\text{Удельный маржинальный доход } GMgm=p-v=42-25,9=16,1 \text{ руб.}$$

Точка безубыточности:

$$\text{в единицах продукции } Q_{min}=FC/GMgm=5250/16,1=326 \text{ шт.}$$

$$\text{в стоимостном выражении } S_{min}=FC/KGM=5250/0,383=13692 \text{ руб.}$$

Схему расчета иллюстрирует график:



Дополнительный выпуск продукции сверх 326 шт. даст предприятию прибыль 42000-

$5250-25900=10850$ руб.

Маржинальный метод позволяет планировать производственную программу с учетом коэффициента загрузки мощностей. Зная удельный маржинальный доход GM_{gm} (или удельную валовую маржу $cont$), можно вычислить то количество изделий, выпуск которого даст необходимую прибыль до выплаты % и налогов EBIT:

$$Q=GM/GM_{gm}=(FC+EBIT)/GM_{gm} = (FC + EBIT) / p - v$$

Допустим в нашем примере $EBIT=500$ рублей, тогда $Q=(5250+500)/16,1=357$ шт.

Расчет точки безубыточности по минимальному денежному потоку. На расчет точки безубыточности могут оказывать влияние дополнительные факторы. Например, если на предприятии существует проблема с денежными средствами, то может потребоваться расчет точки, характеризующей способ предприятия покрыть свои постоянные затраты наличными денежными средствами. Для расчета минимальной выручки используют формулу:

$$S_{min} = (FC-A)/GM_{gm},$$

где A – амортизация, а минимальный объем реализации рассчитывают как

$$Q_{min}=(FC-A)/GM_{gm}$$

Предположим, в нашем примере $A=250$ руб. Тогда $S_{min}=(5250-250)/0.383=13055$ руб., а $Q_{min}=(5250-250)/16,1=310$ шт.

Планирование целевой прибыли. Часто финансовому директору при формировании дивидендной политики и других направлений использования чистой прибыли важно знать объем реализации, который даст необходимую сумму чистой прибыли. Находят его по формуле

$$Q_{plan}=(FC+NP/(1-T))/GM_{gm}$$

где T – ставка налога на прибыль.

Допустим в нашем примере предприятию необходимо получить чистую прибыль в размере 9 тыс. руб. При ставке налога на прибыль 24% получим

$$Q_{plan}=(5250+9000/(1-0,24))/16,1=1062 \text{ шт.}$$

Оценка запаса финансовой прочности. После расчета объема реализации, гарантирующего получение предприятием чистой прибыли, можно говорить о том, что производство достигло определенного запаса прочности.

Запас финансовой прочности, или кромка безопасности, показывает, насколько можно сокращать производство продукции, не неся при этом убытков.

В абсолютном выражении он представляет разницу между запланированным объемом реализации и точкой безубыточности, т.е. $Q_{plan} - Q_{min}$.

В нашем примере $Q_{plan} - Q_{min} = 1062-326=736$ шт.

Это значит, что предприятие не должно снижать объемы производства более чем на 736 шт., иначе понесет убытки.

Запас финансовой прочности, рассчитанный в относительном выражении – как доля от прогнозируемого объема реализации, используют для оценки производственного риска, т.е. потерь, связанных со структурой затрат на производство.

В нашем примере относительный запас финансовой прочности составляет $736/1062=0,69$, т.е. снижение объемов производства и реализации более чем на 69% приведет к получению убытка от основной деятельности.

В стоимостном выражении запас финансовой прочности определяют как разность $Q_{plan} * p - Q_{min} * p$.

В нашем примере это составит $1062*42-326*42=44604-13692=30912$ руб.

Чем выше показатель финансовой прочности, тем меньше риск потерь для предприятия.

Оценка риска статистическим методом. Полная и всесторонняя оценка риска имеет принципиальное значение при принятии финансовых решений, поэтому в западном

финансовом менеджменте разработаны многочисленные методы, позволяющие с помощью математического аппарата просчитать последствия предпринимаемых мер. В контексте анализа безубыточности производственный риск принято рассчитывать тремя методами: с помощью показателя финансовой прочности, статистическим и с использованием оценки силы производственного рычага.

Статистический метод построен на расчете стандартного отклонения переменной величины, в данном случае – прибыли до выплаты % и налогов

$$\sigma_{EBIT} = KGM * \sigma_S$$

Производственный риск, измеряемый колебаниями прибыли до выплаты % и налогов, зависит от значения коэффициента маржинального дохода и размеров отклонений в объемах производства и масштабов производства и реализации.

Оценка силы производственного рычага. Сила производственного рычага определяется долей постоянных затрат в структуре издержек предприятия: чем выше доля постоянных затрат, тем сильнее зависит финансовый результат от изменения объемов реализации. Сила воздействия выражается в том, насколько процентов изменяется прибыль при изменении выручки от продаж на каждый процент.

Силу производственного рычага p рассчитывают делением маржинального дохода на прибыль до уплаты % и налогов:

$$p = GM / EBIT \quad \text{или} \quad p = EBITDA / EBIT$$

В нашем примере при выручке 42000 руб. и объеме реализации 1062 шт. маржинальный доход равен $1062 * 16,1 = 17098$ руб., прибыль до выплаты % и налогов составит $17098 - 5250 = 11848$ руб., а производственный рычаг $17098 / 11848 = 1,443$.

Это означает, что увеличение выручки на 1% вызовет прирост прибыли до выплаты % и налогов на 1,443%.

Сила рычага стремится к максимуму при приближении объемов реализации к точке безубыточности, поскольку доля постоянных затрат в общем объеме затрат при увеличении объемов реализации снижается.

Уровень производственного левериджа DOL_r принято измерять следующими показателями:

$$DOL_r = \frac{T_{EBIT}}{T_Q} \quad \text{где}$$

T_{EBIT} – темп измерения прибыли до выплаты % и налогов

T_Q – темп измерения объема реализации в натуральных единицах (в %)

Путем несложных преобразований эту формулу можно привести к более простому в вычислительном плане виду. Для этого используем формулу:

$$S = VC + FC + EBIT, \quad \text{где}$$

S – реализация в стоимостном выражении

VC – переменные расходы

FC – постоянные расходы

$EBIT$ – прибыль до выплаты % и налогов (операционная прибыль)

Преобразуем формулу в следующий вид:

$$p * Q = v * Q + FC + EBIT$$

$$p * Q - v * Q = FC + EBIT$$

$$(p - v) * Q = FC + EBIT$$

$$GMgm * Q = FC + EBIT \quad \text{или} \quad cont Q = FC + EBIT$$

Отсюда следует, что при изменении объема реализации в натуральных единицах, например, с Q_0 на Q_1 соответствующее изменение $EBIT$ составит $\Delta EBIT = EBIT_1 - EBIT_0 = GMgm * Q_1 - GMgm * Q_0 = GMgm * \Delta Q$

или

$$\Delta EBIT = EBIT_1 - EBIT_0 = cont * Q_1 - cont * Q_0 = cont * \Delta Q$$

Поэтому

$$DOL_r = \frac{\Delta EBIT / EBIT}{\Delta Q / Q} = \frac{(GMgm * \Delta Q) / (GMgm * Q - FC)}{\Delta Q / Q} = \frac{GMgm * Q}{EBIT} \dots \text{или} \dots DOL_r = \frac{GM}{EBIT}$$

или

$$DOL_r = \frac{\Delta EBIT / EBIT}{\Delta Q / Q} = \frac{(cont * \Delta Q) / (cont * Q - FC)}{\Delta Q / Q} = \frac{cont * Q}{EBIT} \dots \text{или} \dots DOL_r = \frac{FC + EBIT}{EBIT} = 1 + FC / EBIT$$

Экономический смысл показателя DOL_r заключается в том, что он показывает степень чувствительности прибыли до выплаты % и налогов коммерческой организации к изменению объема производства в натуральных единицах.

Для предприятия с высоким уровнем производственного левериджа незначительное изменение объема производства может привести к существенному изменению прибыли до выплаты процентов и налогов. Значение этого показателя не является постоянным для данного предприятия и зависит от базового уровня объема производства, от которого идет отсчет. В частности, наибольшее значение показатель DOL_r имеет в случаях, когда изменение объема производства происходит с уровней, незначительно превышающих критический объем продаж, в этом случае даже незначительное изменение объема производства приводит к существенному относительному изменению прибыли до выплаты процентов и налогов; причина состоит в том, что базовое значение прибыли до выплаты процентов и налогов в этом случае близко к нулю.

Отметим, что пространственные сравнения уровней производственного левериджа возможны лишь для предприятий, имеющих одинаковый базовый уровень выпуска.

Более высокое значение этого показателя обычно характерно для предприятий с относительно более высоким уровнем технологической оснащенности. Точнее, чем выше уровень условно-постоянных расходов по отношению к уровню переменных расходов, тем выше уровень производственного левериджа. Таким образом, предприятие, повышающее свой технологический уровень с целью снижения удельных переменных расходов, одновременно увеличивает и свой уровень производственного левериджа.

Предприятия с относительно более высоким уровнем производственного левериджа рассматриваются как более рискованные с позиции производственного риска. Под последним понимается риск неполучения прибыли до выплаты процентов и налогов, т.е. возникновение ситуации, когда предприятие не может покрыть свои расходы производственного характера.

3 Формирование и виды доходов корпораций

Понятие доходов приводится в ПБУ 9/99 и в ст. 249 Налогового кодекса РФ. В целях бухгалтерского учета доходами (ПБУ 9/99) признаются увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением

вкладов участников (собственников имущества).

Понятие « поступление» здесь употребляется не в смысле поступлений реальных денежных средств, а в смысле поступлений (прихода) активов на баланс организации. Другими словами, поступившие за определенный период денежные средства или иное имущество образуют доход организации, увеличивая ее активы.

Доходы организации призваны обеспечить возможность исчисления финансового результата, как разницы между доходами и расходами организации. Именно поэтому все поступления не связанные с изменением финансового результата организации не признаются в качестве доходов. По этой причине не относится к доходам:

а) сумма НДС, акцизов, и других налогов сверх цены товара, экспортных пошлин и иных аналогичных, обязательных платежей, т.к. эти поступления предназначены к последующему перечислению в бюджет или внебюджетные фонды и т.п.;

б) поступления по договорам комиссии, агентским договорам в пользу комитента-принципиала - как средства, находящиеся у комиссионера-посредника временно (за исключением комиссионного вознаграждения) и подлежащие перечислению (возврату) собственнику-комитенту, принципиалу;

в) поступления в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг, поскольку до момента, пока не будут выявлены встречные обязательства (поставка продукции, выполнение работы, оказание услуги), владение полученными средствами носит условный характер и при определенных обстоятельствах может подлежать возврату.

Важным критерием признания доходов является переход права собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию, товар, работу, услугу. С учетом данного требования, помимо поступлений в порядке предоплаты, не признаются доходами поступления в форме:

г) авансов в счет оплаты продукции, товаров работ, услуг;

д) задатка. Однако между предварительной оплатой, авансом и задатком существуют определенные юридические различия.

В соответствии со ст.487 Гражданского кодекса РФ в случаях, если по договору купли-продажи покупатель обязан оплатить товар полностью или частично до передачи продавцом товара (предварительная оплата), покупатель должен оплатить его в срок, предусмотренный договором, а если такой срок договором не установлен, то в разумный срок после возникновения обязательства произвести предварительную оплату.

Гражданское законодательство, т.о., не производит различий между авансом и предварительной оплатой. В бухгалтерском же учете, как правило, под авансом понимают частичную предварительную оплату, а под предварительной - полную предварительную оплату товаров, работ, услуг.

Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения (ст.380 ГК РФ). Если за неисполнение договора ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны. Если ответственна сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка (п. 2 ст.381 ГК РФ);

е) залога, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю. Залог- это одна из законодательных форм обеспечения обязательств. Кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет преимущественное право перед другими кредиторами при неисполнении должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости его имущества вслед за изъятиями, установленными законом (п. 1 ст. 334 ГК РФ).

Предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, а также требований,

неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности, требований об алиментах, возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом, поступлений, связанных с погашением кредита, займа. Кроме этого перечня поступлений приведенного в ПБУ 9/99 требует уточнения и другие виды поступлений, которые в определенных случаях не должны признаваться доходами, в том числе:

з) поступления в оплату дебиторской задолженности, в случаях, если в организации установлен порядок признания выручки от продажи продукции, (работ, услуг), товаров по мере передачи права владения, пользования и распоряжения, то и доход должен признаваться в момент передачи указанных прав, а не в момент фактической оплаты дебиторской задолженности;

и) возврат в кассу организации остатков выданных средств в подотчет- как сумм, полученных в уменьшение ранее выданного аванса.

Введение признака перехода права собственности для признания доходов позволяет снять многие противоречия в действующей методологии бухгалтерского учета. Исходя из данного критерия, не могут признаваться доходами, а следовательно, и включаться в состав выручки: стоимость работ по строительству объектов основных средств, выполняемых хозяйственным способом; стоимость НИОКР, а также расходы по другим мероприятиям целевого назначения, осуществляемым за счет собственных источников организации и для нужд организации.

Важным критерием признания доходов является такой критерий, как наличие уверенности в увеличении экономических выгод. Но это положение нельзя принимать формально, т.к. может сложиться впечатление, что если в результате продажи продукции (работ, услуг) организация получает убыток, то и сами поступления нельзя считать выручкой, т.е. доходом. Это не так. Следует квалифицировать как выручку любое подобное поступление, не зависимо от окончательного финансового результата, либо отсутствие неопределенности в отношении его поступления (т.е. наличие факта перехода права собственности за отгруженную продукцию, товары, выполненные работы и оказанные услуги).

Доходы организаций, в зависимости от характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Для целей налогообложения доходы подразделяются на:

- доходы от реализации товаров, продукции (работ, услуг) и имущественных прав;
- внереализационные доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является *выручка* от продажи продукции и товаров, поступления (выручка), связанных с выполнением работ и оказанием услуг (с учетом скидок (накидок), суммовых разниц, изменений условий договора, расчетов не денежными средствами, процентов по коммерческому кредиту), а также полученные от продажи имущественных прав если они являются предметом деятельности организации (п.5 ПБУ 9/ 99) .Одни и те же виды доходов организации, в зависимости от характера ее деятельности, могут признаваться в одном случае, в качестве доходов от обычных видов деятельности, т.е. выручкой, а в другом случае – в качестве прочих доходов. Объясняется это тем, что доходы, полученные от предоставления имущества организации в аренду, от передачи прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и др. виды интеллектуальной собственности, от участия в уставных капиталах других организаций, учитывается в составе доходов от обычной деятельности, и считаются выручкой, если названный предмет деятельности является предпринимательской деятельностью или предусмотрен учредительными документами, или в том случае если

они составляют 5 и более процентов в общем объеме поступлений от продаж.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законном порядке. Под деятельностью направленной на систематическое получение прибыли, понимаются действия совершенные 2 раза и более.

Так при отнесении деятельности по сдаче имущества в аренду к предпринимательской в качестве критерия может быть признано количество договоров, действующих в течение одного налогового периода-года (таких договоров должно быть два и более), или деятельность по одному договору, действующему в течение двух и более отчетных периодов в течении налогового периода. Под отчетным периодом, согласно ст.55 Налогового кодекса РФ, понимается период, по итогам которого уплачиваются авансовые платежи налога на прибыль. Для организаций, рассчитывающихся с бюджетом ежемесячно, отчетным периодом является месяц для организаций, рассчитывающихся с бюджетом ежеквартально, отчетным периодом является квартал. Таким образом, если организация рассчитывается с бюджетом ежеквартально, получает доходы от сдачи имущества в аренду по одному договору, на протяжении двух и более кварталов в течение одного календарного года, то такая деятельность признается предпринимательской, и для целей налогообложения получаемые доходы включаются в состав выручки от реализации продукции (работ, услуг). Расходы по осуществлению договоров будут включаться в стоимость услуг по их оказанию. Если организация получила доходы от сдачи имущества в аренду по одному договору, заключенному на срок не более одного квартала, то такие доходы должны учитываться в составе прочих доходов (а для целей налогообложения в составе внереализационных доходов). Соответственно и расходы по осуществлению таких договоров будут относиться к прочим расходам (а для целей налогообложения к внереализационным расходам).

Для лизинговых фирм и организаций, предоставляющих услуги проката доходы по арендным операциям должны рассматриваться как выручка от реализации услуг так как арендные сделки являются основным видом деятельности организации, большинство затрат которой направлено именно на их осуществление.

По договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей (ст. 665 ГК РФ).

Аналогично решается вопрос, к какому виду доходов следует отнести доходы организаций, предметом деятельности которых являются представление за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и др. виды интеллектуальной собственности, а также доходы организаций, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций. В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности).

Как правило, основной вид деятельности организации определяется ее уставом. Но из устава организации не всегда можно четко определить, какой вид деятельности является основным, а какой нет. Поэтому организации целесообразно закрепить в своей учетной политике, какие из указанных в уставе видов деятельности являются основными, а какие второстепенными.

Те виды своей деятельности, которые организация признает как обычный вид

деятельности и подтверждает это в учетной политике, она должна проводить через счет 90 «Продажи»

Для целей налогообложения доходом от реализации признаётся выручка от реализации товаров, продукции (работ, услуг), как собственного производства, так и ранее приобретённых, а также выручка от реализации имущественных прав.

Понятие выручки от продаж продукции. Порядок ее определения и направления использования.

Определение понятия «реализация» не дано ни в одном нормативном документе по бухгалтерскому учету. Такое определение есть в Налоговом кодексе РФ, где под реализацией товаров (работ, услуг) признается передача на возмездной основе (в т.ч. обмен товарами, работами, услугами) права собственности на товары (работы, услуги) одним лицом для другого лица.

Таким образом, если по условиям договора переход права собственности на продукцию (товары) от продавца к покупателю не совпадает с датой отгрузки, выручка от реализации такой продукции (товаров) включается в отчет о прибылях и убытках на дату передачи права собственности. Аналогичный порядок отражения выручки применяется в отношении выполненных работ (оказанных услуг).

Бухгалтерам следует учитывать, что не считается реализацией для целей налогообложения передача имущества организации ее правопреемнику (правопреемникам) при реорганизации этой организации; передача товаров (работ, услуг), если такая передача носит инвестиционный характер, в частности, вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности); передача имущества участнику хозяйственного общества или товарищества при его выходе (выбытии) из организации, а также при распределении имущества ликвидируемой организации между его участниками.

Согласно ПБУ 9/99, выручка – это сумма поступлений денежных средств и иного имущества и (или) дебиторской задолженности. Если сумма поступивших денежных средств меньше суммы дебиторской задолженности, выручка отражается в размере поступивших денежных средств и неоплаченной части дебиторской задолженности.

Это означает, что, даже если отгруженная продукция (работы, услуги) оплачена не полностью, выручка отражается на всю сумму отгруженной продукции (работ, услуг).

Выручка равна сумме поступления и (или) дебиторской задолженности и определяется исходя цены, установленной договором между организацией и покупателем или пользователем активов организации (арендатором). Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то исходят из цены, по которой, в сравнимых обстоятельствах, обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) или предоставления

во временное пользование аналогичных активов (то есть исходят из рыночной цены).

Отражение выручки может осуществляться двумя методами:

- **методом начисления;**
- **кассовым методом.**

С 1.01.2002г. все налогоплательщики (за исключением имевших оборот менее 1млн. руб. в среднем за четыре предшествующих квартала) обязаны применять метод начислений для исчисления налога на прибыль (т.е. для целей налогообложения обязаны определять выручку по моменту отгрузки товара). В этом случае доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от поступления денежных средств (доходы от реализации – в день отгрузки). Расходы признаются независимо от времени фактической оплаты.

Организации имеют право на определение даты получения дохода (осуществление расхода) по кассовому методу для целей налогообложения, если в среднем за предыдущие

четыре квартала сумма выручки от продаж товаров (работ, услуг) этих организаций без учета НДС и не превысила 1млн.руб. за каждый квартал. Датой получения дохода признается день поступления средств на счете в банке или в кассу. Расходы признаются только после фактической оплаты.

Распределение выручки от продаж

Выручка, от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, поступающая на расчетный счет или в кассу предприятия, включает средства на возмещение затрат предприятия на реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг- т.е. полную себестоимость реализованной продукции, прибыль, косвенные налоги(НДС, акцизы). Каждая из этих частей выручки имеет свое направление использования:

1. первая часть направлена на возмещение затрат, включаемых в полную себестоимость реализованной продукции, т.е. она выступает в качестве источника финансирования простого воспроизводства;

2. вторая часть- прибыль- источник формирования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств (т.к. часть прибыли в виде налога на прибыль направляется в бюджет), а также источник формирования собственных финансовых ресурсов;

3. третья часть- косвенные налоги перечисляются в бюджет.

Все поступления, которые не связаны с предметом деятельности организации, являются «прочими». К ним относят:

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

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

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

прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организаций, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

Согласно статье 15 ГК РФ, при нарушении Согласно статье 330 ГК РФ, за невыполнение или несвоевременное выполнение обязательств договором может быть предусмотрена выплата должником неустойки. Неустойка может выплачиваться в виде штрафов или пеней.

В бухгалтерском учете предприятия-кредитора сумма неустойки отражается по кредиту счета 91 при условии, что она присуждена судом или признана должником. До этого момента неустойку на счета бухгалтерского учета не отражают.

В связи с этим штрафные санкции должны облагаться налогом на прибыль только в момент их получения. Если предприятие получило только частично причитающиеся ему штрафы, пени, или неустойки, то налогом на прибыль облагается только полученная их часть;

активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

поступления в возмещение причиненных организации убытков; контрагентом договорных обязательств организация может потребовать от него возмещение понесенных в связи с этим убытков. Эти суммы учитываются в учете организации в составе прочих доходов;

прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; К таким суммам, в частности, относятся ошибочно включенные в себестоимость в прошлом отчетном периоде расходы, которые должны были погашаться за счет собственных средств организации;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; Срок исковой давности составляет 3 года;

курсовые разницы; Курсовые разницы, возникшие при переоценки имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте. Согласно статье 8 Федерального закона «О бухгалтерском учете», бухгалтерский учет и имущества, обязательств и хозяйственных операций предприятия ведется в валюте РФ – в рублях. Пересчет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте производится в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3 /2000). Согласно этому Положению, пересчет стоимости активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, в рубли производится по курсу Банка России для этой иностранной валюты по отношению к рублю. При этом положительные курсовые разницы возникают по дебиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, по валютным средствам, находящимся на валютных счетах и в кассе, при увеличении курса иностранной валюты по отношению к рублю. Также положительные курсовые разницы возникают по кредиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, если курс этой валюты снизился по отношению к рублю.

сумма дооценки активов;

прочие доходы.

4. Ценовая политика корпорации и ее влияние на выручку от продаж

Ценовая политика является составной частью общей экономической стратегии предприятия. Она является одним из основных методов управления выручкой от реализации продукции, который обеспечивает наиболее важные приоритеты производственного и научно-технического развития предприятия на различных этапах его жизненного цикла. Ценовая политика непосредственно влияет на масштабы текущей деятельности, формирование спроса на продукцию предприятия у потребителей, уровень финансовой устойчивости и его конкурентное положение на товарном рынке. Устанавливаемый в процессе разработки ценовой политики уровень цен оказывает непосредственное влияние на объем продаж и прибыли.

При формировании ценовой политики рекомендуют соблюдать следующие принципы:

- согласование данной политики с конъюнктурой товарного рынка и особенностями выбранной рыночной стратегии;
- сопряженность ценовой политики с общей политикой управления прибылью и основными целями текущей деятельности;
- активная ценовая политика, что обеспечивает прочные позиции предприятия на отдельных сегментах рынка;
- комплексность подхода к установлению уровня цен на товары в сочетании с высоким сервисным обслуживанием покупателей;
- высокий динамизм ценовой политики, который обеспечивается быстрой реагирования на изменения условий внутренней и внешней среды.

Тем самым при формировании цен на товары предполагается учет таких факторов, как конъюнктура товарного рынка, жизненный цикл изделий, изменение норм правового регулирования текущей деятельности.

Процесс непосредственной разработки ценовой политики включает следующие

этапы:

1. Выбор целей формирования ценовой политики.
 2. Оценка сложившегося уровня цен на продукцию (услуги).
 3. Оценка особенностей и потенциала товарного рынка.
 4. Дифференциация ценовой политики в разрезе видов продукции и издержек производства.
 5. Выбор модели построения цен на отдельные виды продукции.
 6. Разработка конкретного уровня цен на товары (услуги).
 7. Формирование методики своевременной корректировки цен.
- Активная ценовая политика успешна в том случае, если она обеспечивает улучшение позиций предприятия на конкурентном рынке.
- При определении цен на продукцию предприятия целесообразно учитывать следующие факторы:
- уровень потребительского спроса на эту продукцию;
 - эластичность спроса, сложившегося на рынке на данную продукцию;
 - возможную реакцию рынка на изменение производства конкретных товаров;
 - меры государственного регулирования цен (например, на продукцию предприятий-монополистов).

Для установления цен на продукцию, производимую предприятием, используют следующие методы:

- расчет цен исходя из себестоимости и прибыли (в процентном отношении к себестоимости продукции или на вложенный капитал);
- ориентацию на покупательский спрос продукции, производимой предприятием (чем выше спрос, тем больше цена продукции, и наоборот). В результате при фиксированной себестоимости продукция продается по разным ценам, зависящим от места и времени продаж;
- использование среднеотраслевых цен;
- ориентацию на цены продукции, выпускаемой предприятиями конкурентами (ценового лидера).

Западные корпорации используют пять основных методов определения базовой цены, которые можно применять раздельно либо в различных комбинациях:

1. Метод полных издержек (Full Cost Pricing, Target Pricing, Cost Plus Pricing). В данном случае к полной сумме издержек (переменных и постоянных) прибавляют некоторую сумму, соответствующую требуемой норме прибыли.
2. Метод стоимости изготовления (переработки) (Conversion Cost Pricing).
3. Метод маржинальных (предельных) издержек (Marginal Cost Pricing).
4. Метод доходности (рентабельности) инвестиций (Return on Investment Pricing).
5. Систему методов маркетинговых (рыночных) оценок (Pricing based in Market Considerations). К ним относятся: метод сходной цены, метод оценки реакции покупателя, тендерный метод и др.

Политику ценообразования разрабатывают в соответствии с выбранной маркетинговой стратегией, которая может предусматривать:

- проникновение на новый рынок товаров;
- расширение рынка продукции, выпускемой предприятием;
- сегментацию рынка продукции по группам приоритетных покупателей;
- разработку принципиально новых видов продукции или модификацию уже существующей для освоения новых рынков.

Выделяют три типовые ценовые стратегии:

- установление цен несколько выше, чем у конкурентов (премиальное

ценообразование);

- установление цен примерно на уровне конкурентов (нейтральное ценообразование);
- установление цен несколько выше, чем у конкурентов (стратегия ценового прорыва).

Премиальное ценообразование может быть выбрано в том случае, если присутствует сегмент рынка, на котором покупатели готовы платить за особые свойства товара несколько более высокую цену, чем основная масса потенциальных потребителей. Стратегия премиального ценообразования может быть использована и в том случае, если продукция обладает свойствами, имеющими приоритетное значение для покупателей в данном сегменте рынка. Только при соблюдении этого условия предприятие может получить прибыль за счет продажи своей продукции в данном сегменте рынка по цене, включающей «премиальную» надбавку по сравнению со среднерыночным уровнем цены за наиболее полное удовлетворение требований данной группы потребителей.

Стратегия нейтрального ценообразования не только выражает отказ от использования цен для расширения основного сегмента рынка, но и не позволяет цене уменьшать этот сегмент. Следовательно, при выборе подобной стратегии роль цены как инструмента маркетинговой политики сводится к минимуму. Такое решение может быть оправданным в том случае, если:

- изучение товарного рынка подтверждает, что предприятие может добиться своих коммерческих целей с помощью иных маркетинговых инструментов, помимо цены;
- финансовый анализ использования иных инструментов маркетинга (например, рекламы, дизайна и т. п.) свидетельствует, что проведение этих мероприятий требует меньших затрат, чем осуществление мероприятий, связанных с применением цен в рамках новой стратегии ценообразования.

Нейтральное ценообразование можно использовать в тех случаях, когда:

- покупатели весьма чувствительны к уровню цены на товар изготовителя;
- предприятия-конкуренты жестко реагируют на любую попытку изменения цен на данном сегменте товарного рынка;
- каждому продавцу на рынке необходимо поддерживать определенные соотношения цен в рамках ценового ряда на различные модели (модификации) одной и той же продукции изготовителя (или их группы).

Стратегия ценового прорыва направлена на получение максимальной прибыли за счет увеличения объема продаж на основном сегменте товарного рынка. При этом цена продукции, устанавливаемая в рамках данной стратегии, не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине. Она невелика только по отношению к потребительским свойствам товара, его необходимости для покупателей и ценам аналогичных конкурирующих видов товаров. Реализация подобной ценовой стратегии может быть успешной только в том случае, если подтвердится, что потенциальные конкуренты по известным им причинам не смогут (или не захотят) ответить аналогичным снижением цен. Например: продавец, инициирующий снижение цен, обладает более эффективной технологией или недорогими ресурсами, чем предприятия-конкуренты, и может увеличить объем продаж с более низкими издержками, в результате чего он получит приемлемую прибыль и при пониженных ценах.

В процессе реализации готовой продукции уровень цены определяет возможный объем продаж и соответственно производства. Так, при увеличении объема продаж снижается доля условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции. Поэтому затратный метод ценообразования при рыночной организации сбыта продукции сопровождается серьезными финансовыми потерями предприятия. Такие потери связаны с тем, что себестоимость изделия соответствует только определенному объему его выпуска и продаж. Следовательно, финансовые расчеты предприятия, основанные на затратном методе

ценообразования, могут оказаться неправильными.

Более обоснованный подход заключается в том, чтобы сначала спрогнозировать цену нового изделия, которую можно получить на рынке, а затем установить объем выпуска этого изделия и возможные рынки сбыта. В таком порядке целесообразно оценивать и учитывать затраты при обосновании ценовой политики предприятия. При анализе затрат для обоснования ценовой политики следует не только точно рассчитать величину расходов на выпуск продукции, но и возможные их колебания при изменении объема продаж. При этом рекомендуют учитывать предельные (приростные) издержки. Управление ценами в рамках активной политики ценообразования позволяет добиться такого уровня затрат на производство и сбыт продукции, при котором предприятие получит желаемый финансовый результат.

Решения по вопросам ценообразования целесообразно увязывать с принимаемыми решениями по объему производства и маркетинговой стратегии.

Таким решением должен предшествовать сбор исходной информации, стратегический анализ и выбор ценовой стратегии.

Для определения ценовой стратегии осуществляют следующие мероприятия:

- возможную реакцию рынка на изменение производства конкретных товаров;
- оценку затрат на производство и сбыт продукции;
- уточнение финансовых целей предприятия;
- выбор потенциальных покупателей;
- определение маркетинговой стратегии;
- установление возможных конкурентов;
- финансовый анализ деятельности предприятия;
- сегментный анализ рынка;
- анализ конкуренции на конкретных сегментах рынка;
- оценку государственного регулирования в сфере ценообразования.

Конечным результатом разработки ценовой политики является формирование окончательной ценовой стратегии, которая составляет важную часть общей стратегии развития предприятия.

Для разработки и успешной реализации ценовой политики Министерство экономического развития РФ рекомендует предприятиям создавать постоянно действующее структурное подразделение, отвечающее за вопросы ценообразования на их продукцию. Работу по вопросам ценообразования целесообразно проводить со структурными подразделениями, отвечающими за оценку и прогнозирование себестоимости продукции при различных вариантах ценовой политики предприятия.

5. Экономическое содержание, функции и виды прибыли

Прибыль как экономическая категория, отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, в процессе предпринимательской деятельности.

Результатом соединения факторов производства (труд + капитал + природные ресурсы) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю. На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на части:

1 – зарплата работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предпринимателя представляет часть издержек по производству продукции.

2 – отражает чистый доход, который реализуется в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности.

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений, чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выпускают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, предприятия-товаропроизводители реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата, надо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию продукции (т.е. с себестоимостью). Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного научно-технического и социального развития. При затратах превышающих выручку, предприятие получает убытки, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Сегодня понятие экономической и бухгалтерской прибыли четко разграничены. В бухгалтерском учете прибыль трактуют как результат реализации товаров, работ и услуг, т.е. как разницу между доходами и расходами, принимаемыми в отчетном периоде. Методика ее расчета приведена в форме 2 бухгалтерской отчетности.

Экономическая прибыль (EP) определяется как результат работы капитала. По сути, она является прибылью, оставшейся после расходов на обслуживание всего капитала, включая собственный. Данный показатель выступает мерой степени увеличения стоимости инвестиций акционеров. Ее расчет возможен для корпораций, акции которых участвуют в листинге.

В работе Т. Коуплена приведена следующая модель ее расчета:

EP = Инвестированный капитал • (ROIC - WACC),

где ROIC — рентабельностью инвестированного капитала;

WACC — средневзвешенная стоимость капитала.

Экономическая прибыль преобразует факторы стоимости, такие как рентабельность инвестиций и темпы роста, в единый денежный показатель (поскольку рост связан с величиной инвестированного капитала или размером компании) и может быть определена по формуле:

$$EP = NOPLAT - Плата\ за\ капитал = NOPLAT - Инвестированный\ капитал \cdot WACC,$$

где NOPLAT — посленалоговая прибыль от основной деятельности.

Модель экономической прибыли используют для определения стоимости корпорации. Корпорация «стоит больше или меньше, чем ее инвестированный капитал, лишь в той мере, в какой она зарабатывает больше или меньше своих средневзвешенных затрат на капитал, т.е. надбавка или скидка к инвестированному капиталу должна быть равна приведенной стоимости ее будущей экономической прибыли».

$$\begin{array}{l} \text{Стоимость} \quad \text{Инвестированный} + \text{Надбавка} = \\ \text{корпорации} = \quad \text{капитал} \quad \quad \quad (\text{скидка}) \end{array}$$

$$\begin{array}{ll} \text{Инвестированный} & \text{Приведенная стоимость} \\ \text{капитал} & + \quad \text{прогнозируемой} \\ & \quad \quad \quad \text{экономической прибыли} \end{array}$$

В свою очередь приведенная стоимость экономической прибыли может быть определена по формуле бессрочной ренты.

Следовательно, использование модели экономической прибыли позволяет проводить оценку стоимости корпорации для потенциальных инвесторов с минимальными финансовыми и временными затратами.

Прибыль, как важнейшая категория рыночных отношений, выполняет ряд важнейших функций:

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но предприятию нужна не вообще какая-нибудь прибыль, а конкретная ее величина для удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц: собственников предприятия, его работников и кредиторов.

Величина прибыли определяется многими факторами, некоторые из них зависят от усилий предприятия, другие не зависят. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы. К факторам, зависящим от предприятия относятся организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность выпускаемой продукции, уровень производительности труда, затраты на производство и реализацию продукции, уровень цен на головную продукцию и другие.

2. Прибыль обладает стимулирующей функцией. Выступая конечным финансово-экономическим результатом предприятий, прибыль играет главную роль в рыночном хозяйстве. За ней закрепляется статус цели, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов, благополучие которых зависит как от величины прибыли, так и от принятого в национальной экономике алгоритма ее распределения, включая налогообложение. Прибыль является основным источником прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений собственники и менеджеры, ориентируясь на размер чистой прибыли, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимой предприятием с учетом перспектив его развития. Прибыль, в рыночной экономике, является источником обновления производственных фондов и выпускаемой продукции, источником социальных благ для членов трудового коллектива.

3. Прибыль является источником формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов, экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке.

4. Прибыль является источником благотворительной деятельности.

В рыночной экономике одной из целей предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому максимизация прибыли – первостепенная задача финансовых менеджеров.

Современное состояние экономики, выражающееся в экономической нестабильности, инфляции, монопольном положении отдельных товаропроизводителей, приводит к тому, что рост прибыли происходит в основном за счет роста цен на товары, т.е. за счет инфляционного наполнения прибыли. Отсутствует связь между объектом производства и величиной прибыли. Не действуют в полной мере присущие прибыли функции, что свидетельствует о расстройстве экономики, неполноценностью действующего механизма хозяйствования. Максимальное получение прибыли за счет интенсивных факторов, финансовое оздоровление экономики, роли инвестиций в реальный сектор экономики, создание эффективной налоговой системы будут способствовать оздоровлению экономики, дальнейшему развитию предпринимательства и рыночных отношений.

В настоящее время, в российской практике употребляются следующие виды прибыли: *валовая прибыль*, *прибыль от продаж*, *прибыль до налогообложения*, *чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного периода)*, *базовая прибыль (убыток) на акцию*, *разводненная прибыль (убыток) на акцию*. Эти виды прибыли находят отражение в

форме «Отчет о финансовых результатах». Кроме того употребляется еще понятие налогооблагаемая прибыль. В бухгалтерском учете, конечный финансовый результат (чистая прибыль (убыток)) слагается из финансового результата по обычным видам деятельности, а также финансового результата по прочим доходам и расходам, включая чрезвычайные за минусом налога на прибыль и других аналогичных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

Алгоритм расчета этих показателей приведен на рис. 3

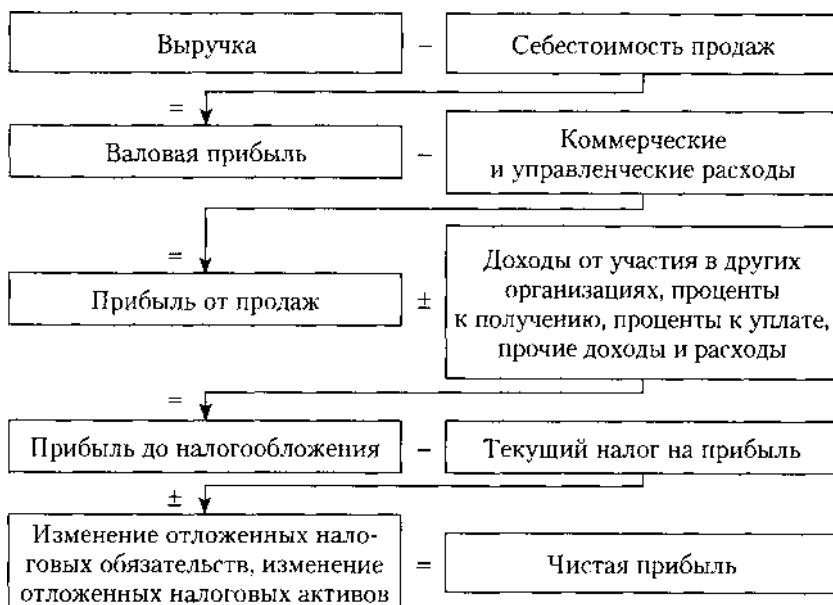


Рисунок 3 – Алгоритм формирования бухгалтерской прибыли корпорации

Финансовый результат по обычным видам деятельности представляет собой прибыль (убыток) от продаж. Она определяется как разность между выручкой от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг), за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей и затратами организации, которые включают: себестоимость продаж, коммерческие и управленические расходы. Прибыль от продаж, по форме «Отчета о финансовых результатах», может быть определена, как разность между валовой прибылью и коммерческими и управленическими расходами.

Валовая прибыль предприятия определяется как разность между выручкой от продажи продукции (выполненных работ, оказанных услуг), за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей и себестоимостью продаж

Прибыль до налогообложения представляет собой алгебраическую сумму прибыли от продаж и прочих доходов, уменьшаемых на сумму прочих расходов.

Чистая прибыль, как разность – между прибылью до налогообложения и текущим налогом на прибыль (включая санкции за несоблюдение правил налогообложения) и с учетом изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств..

В результате применения различных правил признания доходов и расходов, которые установлены в нормативно-правовых актах по бухгалтерскому и налоговому учету, формируются постоянные и временные разницы, отражаемые в форме 2 бухгалтерской отчетности.

Под постоянными разницами понимаются доходы и расходы:

- формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода, но не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль;

- учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль отчетного периода, но не признаваемые для целей бухгалтерского учета.

Если возникает постоянная разница, то определяют постоянное налоговое обязательство (актив) равный произведению постоянной разницы отчетного периода и ставки налога на прибыль.

Под временными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль — в другом. Они приводят к образованию отложенного налога на прибыль, представляющего собой сумму, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем периоде.

Под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем периоде. Он признается в том периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы.

Под отложенным налоговым обязательством понимается часть отложенного налога на прибыль, приводящая к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем периоде. Оно признается в том периоде, когда возникают налогооблагаемые временные разницы.

Эффективность деятельности корпорации в мировой практике определяется путем расчета следующих показателей прибыли.

1. Валовая прибыль (gross profit, GP).

2. Операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов (operating income before depreciation and amortization, OIBDA). Показатель исключает воздействие на прибыль внераализационных доходов и расходов и является надежным индикатором стоимости корпорации.

OIBDA = Операционная прибыль + Амортизация нематериальных активов + Амортизация основных средств.

3. Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization; EBITDA) показывает финансовый результат компании, исключая влияние эффекта структуры капитала (т.е. процентов, уплаченных по заемным средствам), налоговых ставок и амортизационной политики организации.

EBITDA = Прибыль (убыток) до налогообложения + (Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов)

4. Прибыль до вычета налогов и процентов («операционная прибыль», (earnings before interest & tax, EBIT)

5. Прибыль до налогообложения (earnings before tax, EBT)

EBT = Доходы – Расходы(не включая налоги)

6. Чистая операционная прибыль (net operating profit less adjusted taxes, NOPLAT).

NOPLAT = EBIT (1 -t), где t — ставка налога на прибыль.

На основе NOPLAT и стоимости капитала рассчитывается стоимость бизнеса по модели Гордона.

7. Чистая прибыль (net profit, NP).

С введением в действие с 1.01.2002 г. 25 главы НК РФ кардинально изменился механизм налогообложения прибыли. Объектом налогообложения признается прибыль полученная налогоплательщиком, под которой понимают полученный доход, измененный на величину произведенных расходов, определяемых в соответствии с главой 25 НК РФ. Таким

образом,, расчет облагаемой базы по налогу на прибыль должен осуществляться на основе данных налогового учета. Налоговый учет будет являться предметом учетной политики организации и вести его надо будет в специальных регистрах аналитического учета, разрабатываемых организацией самостоятельно с учетом требований НК РФ.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей предпринимателей, так и формирование доходов государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Важной проблемой распределения прибыли является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении предприятия. С развитием приватизации и акционирования предприятия имеют право использовать прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и др. направлением в соответствии с законодательством.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли прежде всего на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли (нераспределенной прибыли отчетного периода).

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные нужды предприятий. Распределение прибыли следует рассматривать в трех направлениях:



Рис.4. Направления распределения прибыли.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения воздействуют на эффективность деятельности предприятия, как позитивно так и негативно. Взаимоотношения предприятий и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли. Существенным в российском законодательстве является то, что налогом на прибыль облагается не та прибыль, которая отражает результаты финансово - хозяйственной деятельности и показывается в бух. отчетности (прибыль до налогообложения с учетом чрезвычайных доходов и расходов). Налогооблагаемая прибыль определяется с учетом положений гл.25 НК РФ.

Считается, что было бы рационально, если бы размер налоговых платежей не превышал трети прибыли, которая отражает результаты финансово – хозяйственной деятельности и показывается в бухгалтерской отчетности (прибыль до налогообложения с учетом чрезвычайных доходов и расходов). В противном случае утрачиваются стимулы к

повышению эффективности работы предприятия и получения прибыли. Оставшиеся две трети прибыли могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самим предприятием.

После уплаты налога на прибыль и других аналогичных платежей у предприятия остается, чистая прибыль (нераспределенная прибыль), которая показывает конечный финансовый результат деятельности предприятия. С введением в действие нового плана счетов изменен подход к формированию нераспределенной прибыли (чистой прибыли), а следовательно изменился порядок использования чистой прибыли предприятия. Так не предусмотрено:

1)создание за счет чистой прибыли фондов специального назначения: фонда потребления, фонда социальной сферы. Создание фонда накопления допускается на уровне аналитического учета

2) осуществление текущих расходов (на социальное развитие, социальные нужды, оплата процента по долгосрочным кредитам) за счет чистой (нераспределенной) прибыли предприятия;

3) начисление налоговых платежей, производимых за счет чистой прибыли;

4) чистая прибыль, направленная на капитальные вложения не является источником формирования добавочного капитала.

Расходы производимые за счет средств фонда социальной сферы, фонда потребления (или текущие расходы на социальное развитие, социальные нужды), оплате % по долгосрочным кредитам) в настоящее время учитываются в зависимости от их характера на счетах учета затрат на производство (расходов на продажу) или на счете учета прочих доходов и расходов.

Так в соответствии с ПБУ 10/99 “Расходы организаций” и ПБУ 15/01 “Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию” проценты по кредитам (в т.ч. долгосрочным кредитам) включаются в состав прочих расходов (с учетом особенностей отнесения % по кредитам, пред назначенным для приобретения имущества).

В соответствии с ПБУ 10/99 “Расходы организаций” в состав прочих расходов включаются взносы, выплаты, связанные с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий.

В соответствии с ПБУ 9/99 “Доходы организаций” и ПБУ 10/99 “Расходы организаций” услуги учреждений, находящихся на балансе организации, оказываемые ее работникам и сторонним клиентам в области культуры, отдыха, развлечений, коммунального хозяйства (т.е. услуги непроизводственной сферы) должны отражаться как доходы от обычных видов деятельности, следовательно затраты на оказание этих услуг отражаются в составе расходов от обычных видов деятельности (т.е. их учет осуществляется на счетах учета затрат на производство (расходов на продажу)). В соответствии с новым Планом счетов налог на прибыль и другие аналогичные обязательные платежи, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения относится на финансовый результат деятельности предприятия.

ПБУ 6/01 “Учет основных средств” не предусматривает такой источник формирования добавочного капитала как суммы нераспределенной (чистой) прибыли, направленные на достройку, дооборудования и реконструкцию объектов основных средств (т.е. прирост стоимости внеоборотных активов, созданных за счет чистой прибыли). Следовательно, вся чистая прибыль, которая пошла в отчетном году на капитальные вложения, необходимо учитывать в составе нераспределенной прибыли.

В соответствии с требованиями нового плана счетов выявленная по результатам деятельности организаций чистая прибыль может быть использована по следующим направлениям:

--на выплату дивидендов (доходов) учредителям (участникам), акционерам организации по итогам утверждения годовой бухгалтерской отчетности;

--на отчисления в резервный капитал, создание которого предусмотрено законодательством;

--на увеличение уставного капитала (за исключением учтенной в качестве источника покрытия капитальных вложений);

--на погашение убытка за счет чистой прибыли отчетного года (за исключением, учтенной в качестве покрытия капитальных вложений) в порядке ее распределения по итогам утверждения годовой бухгалтерской отчетности (прибыль отчетного года может направляться на покрытие убытка только после того, как предприятие полностью использует на эти цели средства резервного и других аналогичных по назначению фондов, создание которых предусмотрено законодательством РФ);

--направлена в порядке перераспределения филиалам, представительствам, отделениям и другим обособленным подразделениям организации, выделенным на отдельный баланс;

Оставшиеся после распределения средства нераспределенной (чистой) прибыли накапливаются и являются источником финансирования капитальных вложений (прироста стоимости основного капитала).

Средства нераспределенной прибыли, использованные в качестве финансового обеспечения производственного развития предприятия и иных аналогичных мероприятий по приобретению (созданию) нового имущества и еще не использованные в аналитическом учете могут разделяться.

6. Основные принципы формирования дивидендной политики

Дивидендная политика — политика акционерного общества в области распределения чистой прибыли компании. Под дивидендной политикой понимается совокупность решений о доле прибыли, идущей на выплату дивидендов.

Для характеристики выбранным предприятием дивидендной политики используется коэффициент дивидендных выплат (дивидендный выход), который показывает процент чистой прибыли компании, выплачиваемый акционерам.

Показателем, характеризующим эффективность дивидендной политики, является дивидендная доходность — ожидаемое значение годовых дивидендов, деленное на рыночную стоимость акций.

Дивидендная политика формируется советом директоров, важнейший аспект дивидендной политики корпорации заключается в нахождении оптимального соотношения распределения прибыли между дивидендными платежами и той ее частью, которая остается в рамках корпорации для ее развития. Термин «дивидендная политика» прежде всего связан с распределением прибыли в акционерных обществах. Однако рассматриваемые в данном случае принципы и методы распределения прибыли применимы не только к АО, но и к предприятиям любой организационно-правовой формы. В связи с этим в финансовом менеджменте используется более широкая трактовка термина «дивидендная политика», под которой понимают механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала корпорации. Дивидендная политика является составной частью общей финансовой политики корпорации, заключающейся в оптимизации пропорции между потребляемой и капитализируемой прибылью с целью максимизации рыночной стоимости корпорации.

Разработка эффективной дивидендной политики базируется на использовании следующих принципов:

- сбалансирование различных интересов акционеров, кредиторов и самого акционерного общества как субъекта хозяйствования;

- учет влияния инфляции на уровень дивидендных выплат акционерам и объем реинвестируемой чистой прибыли предприятия;
- использование не менее 5 % чистой прибыли на формирование резервного фонда акционерного общества до достижения им величины, установленной в учредительных документах;
- учета разницы в интересах мелких и крупных инвесторов;
- формирование и сохранение основного контингента акционеров, которых удовлетворяет дивидендная политика предприятия;
- разумное сочетание денежных и неденежных форм выплаты дивидендов;
- учет асимметричной информации, то есть разной степени информированности акционеров и менеджеров о реальном состоянии дел и перспективах развития предприятия;
- учет фактора риска.

При формировании дивидендной политики решаются следующие вопросы.

1. Следует ли выплачивать всю чистую прибыль или ее часть акционерам в текущем периоде или реинвестировать ее с целью повышения рыночной стоимости корпорации?

2. При каких условиях следует изменить размер дивидендных выплат?
3. Следует ли в долгосрочном периоде придерживаться одной дивидендной политики и в каких случаях ее надо изменить?
4. В какой форме выплачивать акционерам дивиденды?
5. Какие методы начисления дивидендов и схемы выплат использовать?
6. Сформировать успешную дивидендную политику без углубленного изучения факторов, влияющих на нее, можно только и том случае, если корпорация будет придерживаться благоприятных тенденций в этой сфере, складывающихся на протяжении длительного периода в той или иной стране. Факторы, влияющие на дивидендную политику, можно разделить по месту возникновения на внешние и внутренние.

К *внешним факторам* можно отнести следующие их группы: требования законодательства; требования двусторонних соглашений и односторонних обязательств акционерного общества; макроэкономические факторы. Внешние факторы объективны, поскольку влияют на все корпорации, либо на строго определенную их категорию. Эти факторы можно разделить на две подгруппы: к первой относятся условия, при которых дивиденды могут быть объявлены, ко второй — требования, регламентирующие источники, форму и процедуру их выплаты.

К *внутренним факторам* можно отнести группы субъективных и объективных внутрикорпоративных факторов.

Факторы первой группы связаны с тем, как руководство акционерного общества представляет себе потребности собственников относительно ставки дивидендов. Данные факторы субъективны, так как связаны прежде всего с мнением менеджеров. Первым фактором данной группы следует считать состав акционеров корпорации. Так, если большая часть акций сосредоточена в руках миноритарных акционеров и (или) институциональных инвесторов, то наиболее вероятно, что менеджмент будет ориентироваться на выплату высоких дивидендов. Если же корпорация контролирует небольшая группа физических лиц, занимающих в нем руководящие посты, то наиболее вероятен сценарий отказа от значительных дивидендных выплат в пользу реинвестирования прибыли.

Вторым фактором этой группы можно считать мнение руководства о прочности своего положения во главе акционерного общества. В случае если менеджеры видят высокую вероятность недружественного по отношению своей корпорации другим акционерным обществом, то вполне возможен вариант, когда руководство поставит свои групповые интересы над интересами остальных собственников и постараится снизить

инвестиционную привлекательность корпорации, воздерживаясь от распределения прибыли в виде дивидендов.

Во вторую группу также входят внутрифирменные факторы, однако в отличие от предыдущей группы механизм их воздействия на дивидендную политику более прозрачен. Первым выступает наличие инвестиционных возможностей. Если руководство корпорации имеет возможность вложить средства в инвестиционный проект, ожидаемая доходность которого превышает рентабельность активов корпорации, а риск сопоставим, и при этом финансирование за счет нераспределенной прибыли будет дешевле, чем за счет других источников, то совет директоров снизит дивидендные выплаты в пользу реинвестирования прибыли.

Структура капитала акционерного общества наиболее важный фактор в данной группе по двум причинам: во-первых, его воздействие на показатели дивидендной политики можно оценить количественно; во-вторых, он относительно легко поддается регулированию со стороны менеджмента.

Рассмотрим возможные формы выплат дивидендов (рис 5).

Дивиденды могут выплачиваться как в денежной, так и в неденежной форме. Также возможна смешанная форма выплаты дивидендов.

В случае выплат дивидендов в денежной форме могут быть использованы разные

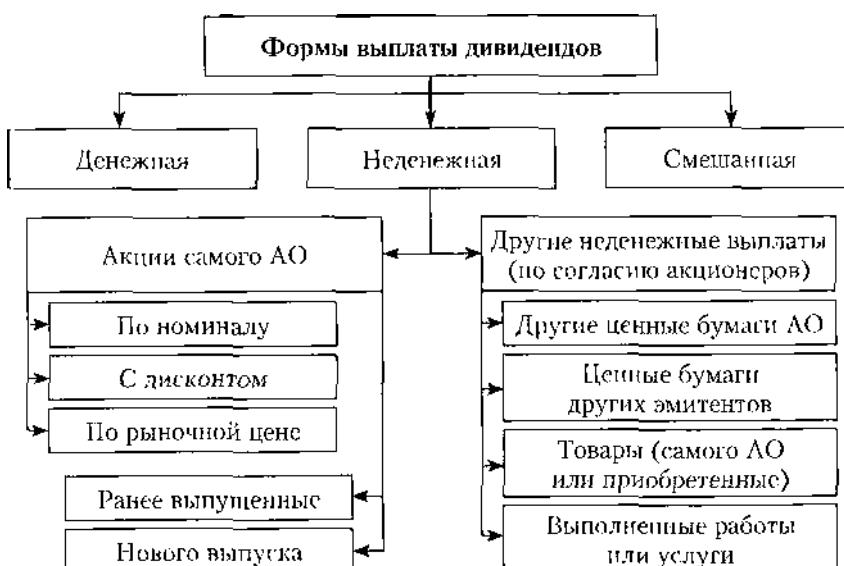


Рисунок 5 – Возможные формы выплаты дивидендов

формы начисления денежных выплат:

- размер дивиденда на одну акцию в стоимостном выражении;
- процент от рыночной стоимости акции;
- процент от чистой прибыли или дивидендный выход;
- дивиденд объявляется без учета налогов с собственников акций.

Эффективность дивидендной политики достигается оптимальностью соотношения между использованием прибыли (потреблением) собственниками и ее будущим ростом, максимизирующими рыночную стоимость корпорации и обеспечивающим стратегическое развитие (капитализацией).

В теории дивидендов в зависимости от меры риска для развития акционерного общества выделяют три стратегии формирования дивидендной политики: консервативную, умеренную, агрессивную (табл.1).

Таблица 1 – Основные типы дивидендной политики акционерных обществ

Стратегия	Типы дивидендной политики
Консервативная	Остаточный принцип дивидендных выплат. Политика стабильного размера выплат
Умеренная (компромиссная)	Минимальный стабильный размер дивидендов с возможной надбавкой
Агрессивная	Стабильный уровень дивидендов. Постоянное возрастание размера дивидендов

Выбранной стратегии соответствуют конкретные типы дивидендной политики, или методы.

Метод остаточных выплат предполагает, что фонд выплаты дивидендов формируется по остаточному принципу только после того, как за счет чистой прибыли профинансируется тот уровень доходности, которые инвесторы могут получить, самостоятельно инвестируя денежные средства.

Метод стабильной величины дивидендов состоит в установлении фиксированной ставки дохода на оплаченный капитал. Готовность акционеров платить «премию» к цене акций из-за наличия стабильных дивидендных выплат обусловлена действием следующих факторов:

- информационным наполнением дивидендов — если прибыль корпорации падает, но она не снижает величину дивидендов, у рынка возникает большее доверие к акциям этой корпорации; стабильные дивиденды могут отражать мнение руководства корпорации, что ее будущее все еще лучше, чем можно было бы ожидать исходя из падения ее прибыли;
- желанием инвесторов получать стабильный доход;
- институциональные соображения — стабильные дивиденды могут быть предпочтительнее и с юридической точки зрения, в связи с наличием или отсутствием у определенных инвесторов возможности покупать обыкновенные акции. Различные государственные органы составляют утвержденные перечни ценных бумаг, в которые могут вкладывать свои капиталы пенсионные фонды, страховые компании и некоторые другие учреждения. Перерывы в выплате дивидендов могут привести к тому, что корпорация будет вычеркнута из этого перечня.

Метод минимального стабильного размера дивидендов с возможной надбавкой предусматривает регулярные стабильные невысокие дивиденды и дополнительные выплаты в благоприятные годы. Объявление дополнительных дивидендов особенно подходит для корпораций со значительными колебаниями прибыли.

Метод уровня дивидендов состоит в том, что задается пропорция распределения чистой прибыли (после осуществления обязательных выплат) между акционерами и акционерным обществом, т.е. фиксируется коэффициент выплаты дивидендов. Преимуществом такой политики является простота формирования и тесная связь с размером прибыли; недостатком — нестабильность размера выплат на акцию, что увеличивает перепады рыночной цены акций.

Наряду с перечисленными методами денежных выплат дивидендов с целью влияния на ликвидность акций и поддержания их рыночной цены в границах оптимального диапазона корпорация может использовать операции дробления и укрупнения акций.

Вместо денежных выплат (или помимо них) может использоваться выплата дивидендов акциями (передача дополнительных акций акционерам).

Дивиденды, выплачиваемые акциями — это не более чем бухгалтерский прием, заключающийся в перераспределении акционерного капитала между статьями баланса корпорации. Доля каждого акционера в собственности корпорации остается неизменной.

Существует определенная разница между дивидендами, выплачиваемыми небольшим (как правило, приводящим менее чем к 25%-ному увеличению объема обыкновенных акций) и значительным процентом акций.

Дивиденды, выплачиваемые небольшим процентом акций, предположительно не должны оказывать существенного влияния на рыночную цену акций. В этом случае выплата дивидендов акциями влечет за собой перенос некоторой суммы из реинвестируемой прибыли в статьи уставный и добавочный капитал.

Дивидендами, выплачиваемыми значительным процентом акций, существенно снижают рыночную цену акций. В этом случае консервативный подход сводится к тому, чтобы полностью учитывать дополнительные акции по своему номиналу в уставном капитале.

Таким образом, формирование дивидендной политики проходит ряд этапов, предусматривающих последовательное выполнение действий, направленных на выявление основных факторов, определяющих формирование дивидендной политики в компании. После оценки влияния на компанию различных факторов выбирается приемлемый для существующих условий тип дивидендной политики. В результате должен быть разработан механизм распределения прибыли в соответствии с типом дивидендной политики и определен уровень дивидендных выплат на одну акцию. Завершающим этапом является анализ эффективности дивидендной политики по оценке динамики дивидендных выплат и учету влияния дивидендов на стоимость компании по показателям дивидендной доходности, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, показателю стоимости акции к прибыли, приходящейся на одну акцию P/E и т. п.

1.6 Лекция № 6 (1 час)

Тема: Система налогообложения корпораций

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Характеристика действующей системы налогообложения
2. Корпоративное налоговое планирование
3. Налоговая политика корпорации

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Характеристика действующей системы налогообложения

Налогообложение рассматривается финансовой наукой как важный инструмент государственного регулирования социально-экономического развития, инвестиционной и инновационной стратегии, структурных изменений в производстве, ускоренного развития приоритетных отраслей экономики и создания условий для реализации предпринимательской инициативы.

Построение оптимальной налоговой системы основывается на зависимости между производством, налогообложением и формированием доходов государства.

Во всех странах эволюция системы налогообложения шла по пути упрощения, сокращения числа действующих налогов (их объединения), снижения уровня ставок и расширения налогооблагаемой базы.

Налоговая система представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, создающих особый налоговый режим в государстве.

В науке налогового права многие авторы исследовали сущность и структуру

налоговой системы.

С. Г. Пепеляев определяет налоговую систему как совокупность существующих в данный момент в конкретном государстве существенных условий налогообложения, к которым он относит порядок распределения налогов между бюджетами различных уровней, права и обязанности налогоплательщиков, формы и методы налогового контроля, ответственность участников налоговых правоотношений, а также способы защиты прав и интересов налогоплательщиков.

По мнению В. А. Парыгиной и А. А. Тадеева, налоговая система состоит из системы налогов и сборов Российской Федерации, системы налоговых правоотношений, системы участников налоговых правоотношений и нормативно-правовой базы сферы налогообложения.

Налоговая система — совокупность налогов и сборов, установленных государством и взимаемых с целью создания центрального общегосударственного фонда финансовых ресурсов, а также совокупность принципов, способов и методов их взимания.

Налоговая система страны — совокупность общегосударственных и местных (региональных и муниципальных) налогов и сборов, принципов их установления, изменения и отмены.

Налоговая система Российской Федерации основана на принципах, в соответствии с которыми и разрабатываются нормативно-правовые акты в данной сфере. Общие принципы законодательства о налогах и сборах отражены в ст. 3 Налогового Кодекса РФ.

Таким образом, к принципам налоговой системы относят:

- принцип законности налогообложения. Каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы;
- принцип всеобщности и равенства налогообложения. Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев;
- принцип справедливости налогообложения. При установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога;
- принцип экономической обоснованности налогообложения. Налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными;
- принцип единства экономического пространства. Не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство Российской Федерации и, в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории Российской Федерации товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствия не запрещенной законом экономической деятельности физических лиц и организаций;
- принцип установления налогов и сборов в должном порядке. Ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, обладающие установленными Налоговым кодексом признаками налогов или сборов, не предусмотренные Налоговым кодексом либо установленные в ином порядке, чем это определено Налоговым кодексом;
- принцип определенности налоговой обязанности. При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить;
- принцип презумпции толкования всех неустранимых сомнений, противоречий и неясностей в налоговом законодательстве в пользу налогоплательщика (плательщика сборов). Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов).

Понятие налога и сбора закреплено в ст. 8 «Понятие налога и сбора» Налогового кодекса РФ.

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

Сбор — обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах, являются:

- 1) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с Налоговым Кодексом налогоплательщиками или плательщиками сборов
- 2) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с Налоговым Кодексом налоговыми агентами;
- 3) налоговые органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы);
- 4) таможенные органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, подчиненные ему таможенные органы Российской Федерации).

В соответствии со ст. 12 Налогового кодекса РФ в налоговой системе Российской Федерации предусмотрены следующие виды налогов и сборов.

1. Федеральные налоги устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей ее территории, т.е. порядок их взимания общий на всей территории РФ.

2. Региональными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации. Законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов РФ могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения.

3. Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований

о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

Виды налогов и сборов в Российской Федерации отражены в ст. 13, 14, 15 Налогового кодекса.

К федеральным налогам и сборам относятся:

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

К региональным налогам относятся:

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

К местным налогам относятся:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц
- 3) сбор на право торговли

Эту систему налогов нельзя считать окончательной и неизменной. Налоговая система трансформируется и совершенствуется вместе с развитием экономики, отражает приоритеты экономической, бюджетной и социальной политики.

В долгосрочной перспективе Минфином РФ предлагается реализация следующих мер в области налоговой политики:

1. Повышение эффективности налогового администрирования. Меры по совершенствованию налогового администрирования должны быть направлены на решение следующих проблем:

- ◆ обеспечение собираемости основных налогов за счет сокращения возможности уклонения от уплаты налогов;
- ◆ обеспечение снижения издержек налогоплательщиков, связанных с исполнением налогового законодательства и создающих препятствия для развития инновационного сектора экономики, активизации инвестиционных процессов;
- ◆ внедрение административных регламентов деятельности налоговых органов.

2. Введение налога на недвижимость. В долгосрочной перспективе планируется создание эффективной системы налогообложения недвижимости как одного из важнейших источников доходов региональных местных бюджетов для чего необходимо:

- ◆ создание кадастра объектов недвижимости;
- ◆ разработка и принятие методики массовой оценки недвижимости на основе данных кадастра.

Среди прочих мер, направленных на повышение эффективности налоговой системы в долгосрочной перспективе, следует отметить:

1. Создание эффективной системы контроля за трансфертным ценообразованием с целью недопущения использования этого инструмента для минимизации налоговых обязательств, а также внедрение системы консолидированной отчетности по налогу на прибыль организаций.

2. Повышение нейтральности НДС: совершенствование процедур исчисления и возмещения налога.

3. Повышение эффективности налога на прибыль организаций, для чего следует построить систему налогового администрирования таким образом, чтобы все необходимые для ведения бизнеса и документально подтвержденные расходы должны приниматься к вычету, за исключением тех видов расходов, в отношении которых установлен прямой запрет. Необходимо добиться унификации налоговых ставок для различных категорий налогоплательщиков, а также принять решения, направленные на совершенствование амортизационной политики.

4. Постепенное повышение ставок акцизов с целью придания большей значимости этому виду налоговых доходов в составе доходов бюджетов. Одновременно необходимо внедрять дифференциацию ставок акцизов на моторное топливо в зависимости от его экологического класса и унификацию ставок на бензины с различным октановым числом. При проведении акцизной политики также необходимо добиться гармонизации ставок акцизов на табачные изделия с сопредельными странами.

5. Совершенствование налогообложения операций с ценными бумагами.

6. Сокращение масштабов использования специальных налоговых режимов в налоговой системе, являющихся исключением из общих правил налогообложения.

Долгосрочная налоговая политика нашла отражение еще в одном документе —

Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ. В отличие от бюджетной стратегии долгосрочная концепция охватывает все стороны социально-экономического развития России, кроме того, она получила официальное одобрение Правительства России. Концепция была разработана Минэкономразвития и одобрена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. В ней определено, что основным стратегическим направлением в сфере налоговой политики является усиление стимулирующего влияния налоговой системы на развитие экономики при одновременном выполнении фискальной функции.

В долгосрочной перспективе при принятии мер налоговой политики необходимо учитывать, что потенциальный уровень доходов бюджетной системы РФ к 2020 г. будет снижаться в первую очередь за счет сокращения доли нефтегазовых доходов, а также снижения доли импорта в ВВП. По прогнозу Минэкономразвития, в результате этих тенденций уровень доходов бюджетной системы РФ в долгосрочной перспективе (при сохранении действующих ставок основных налогов) снизится с 39,8% ВВП в 2007 г. до 34,0-36,0% ВВП в 2020 г. и 32,0-34,0% ВВП к 2025 г. Вместе с тем необходимо учесть ожидаемый в будущем рост социальных обязательств государства. Поддержанию сбалансированности между расходами и доходами бюджетной системы должны способствовать меры по повышению собираемости налогов, прежде всего за счет легализации доходом. Таким образом, одним из важнейших направлений налоговой политики является поддержание такого уровня налоговой нагрузки, который, с одной стороны, не создает препятствий для устойчивого а экономического роста, а с другой — отвечает потребностям в бюджетных доходах для предоставления важнейших государственных услуг.

Согласно Концепции, механизмы налоговой политики должны предусматривать упрощение налоговой системы, снижение издержек налогоплательщиков, связанных с исполнением налогового законодательства, стимулировать перемещение финансовых центров и центров прибыли корпораций из стран с пониженным налогообложением в Россию, что предполагает:

- упрощение процедур и форм налоговой отчетности;
- совершенствование процедур исчисления и возмещения НДС;
- упрощение вычета по НДС по выданным и полученным авансам;
- совершенствование амортизационной политики для целей налогообложения в части сокращения сроков полезного использования машин и оборудования, а также повышения размера амортизационной премии до 30% по активной части основных фондов;
- освобождение от налогообложения прибыли доходов от реализации ценных бумаг;
- совершенствование системы налогообложения добычи нефти для стимулирования разработки новых месторождений и полного использования потенциала уже разрабатываемых;
- совершенствование системы взимания акцизов и унификацию ставок вывозных пошлин на нефтепродукты в целях стимулирования производства продуктов высокого передела;
- создание эффективной системы налогообложения недвижимости как одного из важнейших источников доходов региональных и местных бюджетов;
- создание эффективной системы налогообложения при трансфертном ценообразовании, налогообложения консолидированной финансовой отчетности;
- разработку новых правил налогообложения некоммерческих организаций, предполагающих освобождение их от налога на прибыль при соблюдении условий,

касающихся связи осуществляющей ими предпринимательской деятельности с основной деятельностью, введение льготы по налогу на прибыль для предприятий, осуществляющих пожертвования на благотворительную деятельность;

- упрощение процедуры рассрочки (отсрочки) задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также пеням и штрафам в части увеличения сроков и упрощения процедур.

Правительством были одобрены Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. Помимо решения задач в области бюджетного планирования, Основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить свои бизнес-ориентиры с учетом предполагаемых изменений в налоговой сфере на трехлетний период. Это повышает определенность условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации.

В течение очередного трехлетнего периода приоритетом Правительства Российской Федерации останется недопущение какого-либо увеличения налоговой нагрузки на экономику. Фактический мораторий на увеличение налоговой нагрузки в текущем 2015 году, а также в ближайшие три года должен обеспечить стабильность налоговой системы и повысить ее привлекательность для инвесторов. Одновременно Правительство Российской Федерации планирует дальнейшее применение мер налогового стимулирования инвестиций, проведения антикризисных налоговых мер, а также дальнейшее повышение эффективности системы налогового администрирования.

При этом налоговая политика Российской Федерации должна отвечать современным глобальным вызовам, среди которых, прежде всего, санкции, введенные против России, и низкие цены на нефть.

2.Корпоративное налоговое планирование

Планирование налогов можно рассматривать как с позиций государства и органов местного самоуправления в лице их уполномоченных органов, так и с позиций конкретного хозяйствующего субъекта — корпорации.

Цели и задачи налогового планирования на макро- и микроуровне различны. Государство стремится запланировать как можно больше налоговых доходов для бюджета и внебюджетных фондов, а корпорация — наметить уже в процессе планирования пути и методы снижения налоговых обязательств.

Налоговый кодекс РФ не содержит понятия «налоговое планирование», не закрепляет права налогоплательщика на налоговое планирование, в то же время в печати, в теории налогового права, а также в кругу практикующих юристов широко дискутируются правовая природа, цели, структура налогового планирования. В юридической литературе встречается несколько трактовок понятия «налоговое планирование».

По мнению Д. Ю. Акулинина, налоговое планирование конкретного субъекта предпринимательской деятельности — это процесс предопределения и формирования размера налоговых обязательств посредством выбора оптимального сочетания и построения различных правовых форм деятельности и размещения активов с целью снижения налогового бремени в рамках действующего налогового законодательства.

С. М. Рюмин отмечает, что налоговое планирование представляет собой совокупность законных целенаправленных действий налогоплательщика, связанных с использованием приемов и способов, а также всех предоставляемых законом льгот и освобождений с целью минимизации налогов.

Налоговое планирование — важнейший элемент процесса управления налогообложением, так как от качества его осуществления напрямую зависит финансовое

положение организации не только в текущем периоде, но и в отдаленной перспективе. По мере развития налоговой системы, появления различных режимов налогообложения, расширения сферы применения льгот экономия на налогах стала важным дополнительным источником финансовых ресурсов.

Особое значение для осуществления налогового планирования в корпорации имеют принципы налогового планирования. Это базовые положения, определяющие сущность и основу налогового планирования. Таким образом, основными принципами налогового планирования являются:

1) принцип законности — соблюдение требований действующего законодательства при осуществлении налогового планирования; принцип законности выделяется большинством специалистов как основополагающий в налоговом планировании, так как его соблюдение отделяет мероприятия налогового

планирования от уклонения от уплаты налогов ;

2) принцип выгодности — снижение совокупных налоговых обязательств организации в результате применения инструментов налогового планирования;

3) принцип реальности и эффективности — использование возможностей, предоставляемых законодательством, и инструментов, доступных для конкретной организации, которые обеспечивают достижение налоговой экономии в большем размере, чем затраты, связанные с их применением;

4) принцип альтернативности — рассмотрение нескольких альтернативных вариантов налогового планирования с выделением наиболее оптимального из них применительно к конкретной организации;

5) принцип оперативности — корректировка процедуры налогового планирования с целью учета в кратчайшие сроки вносимых в действующее законодательство изменений;

6) принцип понятности и обоснованности — требование, чтобы схема была понятна, а все ее составные части имели экономическое и правовое обоснование.

Следует отметить наличие таких терминов, как «налоговая оптимизация» и «налоговая минимизация», означающих действия, направленные на уменьшение налоговых платежей в соответствии с законодательством (легальные способы).

Рассматривая налоговое планирование как определенную последовательность действий, имеющих цель оптимизацию налоговых потоков корпорации, можно выделить следующие этапы налогового планирования:

- 1) стратегическое налоговое планирование;
- 2) оперативное налоговое планирование;
- 3) оценка эффективности налогового планирования.

Стратегическое налоговое планирование имеет место до создания корпорации, а также при планировании деятельности на перспективу. На этом этапе определяются цели, задачи деятельности организации, выбор организационно-правовой формы, анализируются предоставляемые законодательством налоговые льготы, формируется бухгалтерская и налоговая учетная политика.

Оперативное налоговое планирование включает направления: составление календаря налоговых платежей, расчет и управление налоговыми базами.

Суммы налоговых платежей распределяются по срокам их уплаты в соответствии с порядком, установленным законодательством РФ. Контроль сроков уплаты налогов должен осуществляться на основе календаря налоговых платежей.

Календарь налоговых платежей по конкретным датам составляется в бюджете движения денежных средств с помощью специальных программ автоматизированного расчета денежных потоков. В календаре или бюджете движения денежных средств

отражаются суммы и сроки уплаты налогов, сборов и взносов с учетом нерабочих и праздничных дней.

Каждая организация заинтересована в эффективном использовании своих финансовых ресурсов, следовательно, не должна уплачивать налоги раньше установленного срока. По результатам планирования календаря налоговых платежей может сложиться такая ситуация, что в пик уплаты налогов и взносов сумма поступлений денежных средств будет наименьшей. В этом случае необходимо принимать решение о накоплении средств или их заимствовании и очередности платежей в соответствии с установленными сроками уплаты.

На этапе оценки эффективности налогового планирования устанавливают и выявляют причины отклонений фактических результатов от плановых.

Процесс налогового планирования состоит из нескольких взаимосвязанных между собой этапов, которые не следует рассматривать как четкую и однозначную последовательность действий, обязательно гарантирующих снижение налоговых обязательств. Это связано с тем, что в налоговом планировании сочетаются элементы и науки, и искусства финансового аналитика.

Наибольший эффект налоговое планирование может принести уже на стадии организации бизнеса, так как целесообразно изначально грамотно подойти к выбору организационно-правовой формы, места регистрации предприятия, разработке организационной структуры предприятия.

Процесс налогового планирования на микроуровне разделяется на два последовательных и взаимосвязанных этапа, на которые оказывают влияние внешнее и внутренние факторы.

На первом этапе планирования хозяйствующий субъект осуществляет действия, направленные на получение результата — минимизацию налоговых обязательств в перспективе. Первый этап по существу представляет собой стратегическое налоговое планирование на микроуровне. От принятых на данном этапе решений в значительной степени будет зависеть объем налоговых обязательств хозяйствующего субъекта, размер полученных льгот и преференций. В дальнейшем у хозяйствующего субъекта возможности для налогового маневрирования будут ограничены направлениями принятой налоговой стратегии.

Рассмотрим внешние факторы, влияющие на первый этап планирования.

1. Выбор места регистрации (территории и юрисдикции). Почти в каждой стране существует вид деятельности или организационно-правовая форма, налоговый режим которых благодаря особенности национального налогового законодательства более предпочтителен. Тем самым создается основа для привлечения под такую юрисдикцию с низким уровнем налогообложения иностранных юридических лиц.

Принято выделять:

- офшорные зоны;
- свободные экономические зоны, где налоговый щит ограничен федеральной составляющей налогов;
- страны с разными налоговыми режимами, позволяющими получать экономию на налогах с помощью трансфертных расчетов.

Офшорный бизнес — это деятельность, которая ведется за пределами данной юрисдикции, имеющая зарубежные по отношению к ней источники дохода и поэтому подлежащая в ней льготному налогообложению.

Приказом Минфина РФ от 13 ноября 2007 г. № 108н утвержден перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения, т.е. офшорные зоны.

Однако в России до недавнего времени офшорных зон не было. В середине 1990-х гг. появились первые офшорные зоны, которые были расположены в ряде регионов (Ингушетия,

Калмыкия). В 2005 г. Правительством РФ был подписан Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», в соответствии с которым особая экономическая зона (ОЭЗ) - это часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, создаваемая в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транс-портной инфраструктуры.

Как и в случае с иностранными офшорными зонами, взаимодействие организаций с компаниями, расположенными в особых экономических зонах, при определенных условиях позволяет оптимизировать налоговые платежи.

Организации, получившие статус резидента особой экономической зоны, вправе вести на территории особой экономической зоны только один из перечисленных видов деятельности:

- промышленно-производственную;
- технико-внедренческую;
- туристско-рекреационную;
- портовую.

Основные налоговые льготы организаций, расположенных на территории особой экономической зоны, следующие.

Налог на прибыль. Налоговая ставка по налогу на прибыль установлена в размере 20%, при этом для организаций — резидентов особой экономической зоны законами субъектов Российской Федерации может устанавливаться пониженная налоговая ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, от деятельности, осуществляющейся на территории особой экономической зоны, при условии ведения раздельного учета доходов (расходов), полученных (понесенных) от деятельности, осуществляющейся на территории особой экономической зоны, и доходов (расходов), полученных (понесенных) при

осуществлении деятельности за пределами территории особой экономической зоны. При этом размер указанной налоговой ставки не может быть ниже 13,5%.

Резидент ОЭЗ наделен правом по основным средствам, при-надлежащим ему на праве собственности, применять специальный повышающий коэффициент — ускоренной амортизации, но не более 2.

Налог на добавленную стоимость. Товары, ввозимые на территорию промышленно-производственных и технико-внедренческих особых экономических зон, помещаются под режим свободной таможенной зоны.

Таким образом, резиденты особой экономической зоны освобождаются от уплаты НДС и таможенных пошлин.

В дальнейшем, если покупатель товара является резидентом ОЭЗ, реализация этих товаров облагается по ставке 0% (пп. 1 п. 1 ст. 164 НК РФ).

Если покупатель — организация-нерезидент, то применяется ставка НДС в размере 18% (10%), поскольку для этого случая нормами гл. 21 НК РФ особый порядок обложения НДС не установлен.

Если же эти товары вывозятся за пределы особой экономической зоны на остальную часть таможенной территории РФ или покупателем является организация-нерезидент, то таможенными органами взимается НДС по правилам, установленным таможенным законодательством РФ для таможенного оформления иностранных товаров при их выпуске для свободного обращения на таможенной территории РФ.

Налог на имущество. Налоговая льгота в виде освобождения резидентов всех типов ОЭЗ от уплаты налога на имущество, установленная п. 17 ст. 381 НК РФ, действует в течение 10 лет с момента постановки резидентом на учет имущества при выполнении следующих условий:

- основные средства созданы или приобретены в целях ведения деятельности в особой экономической зоне;
- указанное имущество находится на территории особой экономической зоны;
- имущество фактически используется на территории особой экономической зоны в рамках соглашений о создании особой экономической зоны.

Земельный налог. Резиденты ОЭЗ освобождены от исчисления и уплаты земельного налога в отношении земельных участков, расположенных на территории ОЭЗ. Период применения данной льготы составляет пять лет с месяца возникновения права собственности на каждый земельный участок (п. 9 ст. 395 НК РФ).

Страховые взносы. Пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков ОЭЗ. Общий размер страхового взноса на 2012—2017 год установлен — 14% (остальные плательщики страховых взносов, за исключением некоммерческих, как правило, уплачивают 30%).

Таким образом, для резидентов ОЭЗ предусмотрены налоговые льготы, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. При этом налоговые льготы зависят от типа ОЭЗ и законодательства субъектов РФ и муниципальных образований, на территории которых созданы особые экономические зоны.

2. Выбор организационно-правовой формы. Правильно выбранная организационно-правовая форма корпорации может дать учредителям дополнительные инструменты для осуществления своих планов по развитию и защите бизнеса.

Гражданским кодексом РФ предусмотрены различные организационно-правовые формы.

3. Определение состава учредителей и долей акционерного капитала. Если доля государства более 25%, это ограничивает возможности проведения реструктуризации, передачи имущества и распределения полученных доходов, а также участие в создании аффилированных групп. Согласно налоговому и гражданскому кодексу при наличии доли одного из участников в размере более 25% возможно привлечение его к солидарной ответственности по налоговым обязательствам.

4. Выбор основных направлений деятельности (ОКВЭД). При регистрации организации помимо прочей информации необходимо указать код вида деятельности (ОКВЭД).

ОКВЭД — общероссийский классификатор видов экономической деятельности — входит в состав национальной системы стандартизации Российской Федерации и предназначен для классификации и кодирования видов экономической деятельности и информации о них.

Информация о виде деятельности и его соответствии перечню, утвержденному Общероссийским классификатором видов экономической деятельности, нужна для того, чтобы определить наличие права налогоплательщика на применение УСН, а также потенциальной возможности его перевода на уплату ЕНВД.

5. Определение стратегии развития предприятия (количество работников, внутренней структуры организации, филиалов). Все организации можно разделить на две группы — крупные и малые предприятия. Однако с точки зрения минимизации налогов малые предприятия имеют ряд преимуществ.

Так, например, субъекты малого предпринимательства могут применять общий режим налогообложения и специальные режимы, в которые включаются:

- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единий сельскохозяйственный налог).

Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определены критерии отнесения к малым организациям. Малыми предприятиями являются те, у которых одновременно выполняются следующие условия (табл.1).

Таблица 1 - Критерии малых и средних компаний

Категория	Предельный объем выручки за предшествующий год, руб.	Предельная средняя численность предшествующий год, чел.	Максимальная доля других лиц в уставном капитале компании, %
Микропредприятие	60 млн	15	не более 25
Малое	400 млн	100	не более 25
Среднее	1 млрд	250	не более 25

6. Выбор порядка формирования уставного капитала.

Вопросы, связанные с порядком формирования уставного капитала акционерного общества, регламентируются Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». В п. 3 ст. 11 Федерального закона № 208-ФЗ прописаны содержание и структура устава акционерного общества, который в обязательном порядке должен содержать перечень вопросов, решаемых общим собранием акционеров.

На втором этапе, носящем характер реализованного, хозяйствующий субъект совершает действия на получение текущего результата налогового планирования. На данном этапе используются с учетом итогов первого этапа возможности налогового и иного законодательства для непосредственной минимизации налоговых обязательств — налоговые льготы, учетная и амортизационная политика, пробелы в действующем законодательстве. Здесь действия экономического субъекта непосредственно направлены на оказание целенаправленного воздействия для выгодного, в первую очередь ему, отражения финансовых результатов своей деятельности в целях минимизации (оптимизации) налогообложения.

1. Выбор учетной политики организации. С 2002 г. в России предприятия обязаны разрабатывать ежегодную политику для целей налогообложения, положения которой доводятся до сведения налоговых органов.

Учетная политика — это определенные принципы, правила и практические приемы, принятые хозяйствующим субъектом для формирования бухгалтерского и налогового учета, подготовки финансовой отчетности. С помощью учетной политики проще разобраться в системе налогообложения, а также создать модель минимизации налогов, приемлемую для конкретной организации.

У предприятия, независимо от режима налогообложения, обязательно должны быть в наличии как минимум два приказа об учетной политике:

- учетная политика для целей бухгалтерского учета;
- учетная политика для целей налогового учета (в зависимости от применяемого налогового режима под этим понимаются налог на прибыль, налог при УСНО, ЕНВД).

Порядок формирования учетной политики для целей бухгалтерского учета определен в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» (ПБУ 1/2008), утвержденном Приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н.

Учетную политику для целей бухгалтерского учета организаций принимают один раз и применяют последовательно из года в год. Изменения могут вноситься в качестве приложений или дополнений, утвержденных приказом.

Учетная политика для целей налогообложения - выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Налоговым кодексом РФ способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Выбор учетной политики значительно влияет на налоговые обязательства, при этом используется один из методов:

- кассовый метод, при котором поступления страховой премии учитываются по факту зачисления денежных средств на счет или в кассу страховщика; поступления признаются при их фактическом получении;
- метод начислений, позволяющий включать любой доход в общую сумму доходов в тот момент, когда он заработан (учет поступления страховой премии по факту заключения договоров страхования), вне зависимости от реального получения средств. Доход считается заработанным, когда произошли все события, дающие право на его получение.

С точки зрения налогового менеджмента наибольший интерес представляют следующие элементы учетной политики в целях налогообложения:

- оценка запасов и расчет фактической себестоимости материальных ресурсов в производстве, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО);
- порядок начисление амортизации по основным средствам (по установленным нормам, ускоренная амортизация);
- создание резервов предстоящих расходов и платежей;
- определение выручки от реализации продукции (метод начисления или кассовый) и др.

При помощи правильной амортизационной политики, в частности, можно создать амортизационные фонды для восстановления основных фондов.

Кроме того, амортизационные отчисления включаются в состав затрат, связанных с производством и реализацией продукции — товаров, работ и услуг, что позволяет минимизировать платежи по налогу на прибыль. Одновременно ускоренная амортизация уменьшает балансовую стоимость основных фондов и, следовательно, уменьшает платежи по имущественным налогам. Так, если возможности для ускоренной амортизации в России невелики, то переоценка основных средств представляет собой достаточно эффективный способ экономии на налоге на прибыль и налоге на имущество.

Организационный и технический аспекты подразумевают организацию бухгалтерского учета на предприятии и реализацию выбранных методик в учетных регистрах.

Учетная политика представляет собой важнейший инструмент формирования налоговой базы. С ее помощью хозяйствующий субъект имеет возможность определить наиболее оптимальный размер издержек и конечного финансового результата деятельности, что имеет решающее значение для минимизации налоговых обязательств. Экономически грамотное применение учетной политики позволяет хозяйствующему субъекту, кроме того, привлечь в оборот дополнительные финансовые ресурсы, а также с позитивных позиций отразить конечные финансовые результаты в целях привлечения потенциальных инвесторов.

2. Контрактные схемы. Налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику достаточно много возможностей для снижения размера налоговых платежей путем внутреннего планирования.

Контрактная схема позволяет оптимизировать налоговый режим при осуществлении конкретной сделки. Речь идет, во-первых, об использовании налогоплательщиком в контрактах четких и ясных формулировок, а не принятых типовых, во-вторых, об

использовании нескольких договоров, обеспечивающих одну сделку. Все это помогает выбрать оптимальный налоговый режим осуществления конкретной сделки с учетом графика поступления и расходов финансовых и товарных потоков.

3. **Льготы.** Грамотное применение максимального спектра льгот, предусмотренных действующим налоговым законодательством — один из самых эффективных инструментов налоговой политики.

Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов.

Освобождения от уплаты налога, в свою очередь, подразделяются на множество видов в зависимости от формы предоставления льготы:

- снижение ставки налога, когда ставка налога понижается для предприятий, соответствующих определенным требованиям налогового законодательства;
- налоговые каникулы, когда дается полное освобождение от уплаты налога на определенный период;
- отсрочка или рассрочка уплаты налога, когда изменяется срок уплаты налога, установленного законом;
- налоговый кредит, когда изменяется срок уплаты налога, составляющий более чем шесть месяцев, до одного года (в отличие от отсрочки или рассрочки, максимальный срок для которых составляет шесть месяцев);
- инвестиционный налоговый кредит, когда организациям, инвестирующим средства на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, техническое перевооружение производства, создание новых технологий, а также выполняющим особо важные заказы по социально-экономическому развитию регионов, предоставляется право уменьшать свои налоговые выплаты с последующей поэтапной уплатой этих сумм и начисленных процентов на срок от одного года до пяти лет;
- налоговая амнистия, когда имеет место возврат ранее уплаченного налога либо части его (термин «налоговая амнистия» также означает освобождение налогоплательщика от финансовых санкций).

Таким образом, процесс налогового планирования для предприятий-налогоплательщиков представляет собой важнейшую процедуру, поскольку отсутствие предвидения в этой области может иметь непредсказуемые последствия для текущей или перспективной деятельности предприятия.

3. Налоговая политика корпорации

Налоговая политика корпорации — это составная часть общей финансовой политики корпорации, включающая совокупность управлеченческих решений, направленных на взаимодействие налогоплательщика с государством в отношении полноты и своевременности уплаты в бюджет налоговых платежей, минимизации штрафных санкций.

Налоговая политика корпорации — это внутренний документ, закрепляющий способы и формы налогового планирования, налогового учета, взаимосвязь с учетной политикой, контроль за налогообложением с целью оптимизации налоговых платежей, в том числе по штрафным

санкциям, и затрат, связанных с налогообложением (ведение документации и т.п.).

Цель налоговой политики — оптимизация всех расходов, связанных с уплатой налогов, — как непосредственно сумм налогов, так и косвенных затрат (ведение

документации, заполнение и подача деклараций, оплата услуг налоговых консультантов и т.п.). Различают агрессивную, консервативную и сбалансированную налоговую политику.

Агрессивная налоговая политика. В ряде случаев для российских компаний характерно проведение агрессивной налоговой политики.

Такая политика заключается в сознательном принятии налоговых рисков ради получения

налоговой экономии, а также использовании схем минимизации налогообложения и структурирования хозяйственных операций с целью снижения налогового бремени.

Следует различать агрессивную налоговую политику, основанную на юридически проработанной и надлежащим образом документированной позиции налогоплательщика, и агрессивную политику, заключающуюся в заявлении всех возможных льгот и вычетов в максимальных объемах без надлежащей аргументации.

В первом случае агрессивная налоговая политика может свидетельствовать о высоком уровне управления налогообложением в группе. Тогда как во втором она может быть следствием быстрого и (или) несбалансированного роста группы и недостатка внимания к вопросам соблюдения налогового законодательства со стороны ее руководства.

Как показывает практика, проведение агрессивной налоговой политики может быть негативно воспринято внешними инвесторами и отрицательно повлиять на репутацию корпорации, несмотря на то, что такая политика в ряде случаев ведет к получению компанией существенной экономии по налогам.

Консервативная налоговая политика. Консервативная налоговая политика предполагает готовность трактовать спорные вопросы, касающиеся порядка исчисления налогов, исходя из приоритетов, интересов бюджета с целью снижения налоговых рисков.

В частности, корпорации, проводящие такую политику, считают неприемлемой ситуацию, когда налоговые органы потенциально могут оспорить применение схем минимизации налогообложения, так как подобные обстоятельства наносят ущерб их репутации.

Отдельные налогоплательщики проводят излишне консервативную или «соглашательскую» налоговую политику, не заявляют своевременно налоговые вычеты и не используют в полной мере имеющиеся налоговые льготы.

Подобная налоговая политика может привести к отвлечению дополнительных денежных средств на уплату излишне начисленных налоговых обязательств.

Кроме этого, оборотной стороной излишне консервативной налоговой политики может быть завышение налоговых активов по НДС в финансовой отчетности, если компания-налогоплательщик откладывает заявление налоговых вычетов по НДС с целью выравнивания платежей в бюджет.

Следует иметь в виду, что налоговая политика, предусматривающая наличие переплат по налогам, может свидетельствовать не только об излишнем консерватизме и нежелании группы (или отдельной компании) вступать в разногласия с налоговыми органами, но и о наличии налоговых рисков, в отношении которых корпорация «резервирует» суммы потенциальных переплат по налогам, с тем чтобы налоговые органы не могли взыскать штрафы.

Сбалансированная налоговая политика. Компромиссом между возможностью получения налоговой экономии и непринятием существенных рисков является сбалансированная налоговая политика. Такая политика предполагает отказ от агрессивной минимизации и переход к использованию законных возможностей снижения налогового бремени. При этом сотрудники корпорации, отвечающие за исчисление и уплату налогов, обладают достаточной квалификацией, чтобы оценивать соответствие подхода налоговых органов положениям действующего законодательства, и при необходимости способны успешно отстаивать свою позицию в суде.

Следует особо подчеркнуть, что понятие «сбалансированность» достаточно субъективно и зависит от общего подхода компании и основных игроков в отрасли, в которой она работает, к принятию рисков. Поэтому не существует единого критерия, какую именно налоговую политику следует считать сбалансированной.

Тип налоговой политики и соответствующие ей меры управляющего воздействия на объект зависят от величины налоговой нагрузки. При анализе налоговой нагрузки необходимы показатели количественной оценки, имеющие количественное выражение — коэффициенты налоговой нагрузки. Поскольку механизм формирования большинства налогов основывается на формировании налога на определенной базе, целесообразно относить сумму этого налога с показателем, характеризующим налоговую базу. Ввиду того, что показатель налоговой базы в большинстве случаев формируется на основе метода начисления, то и соотносимым с ним показателем налогообложения должен быть такой, который также сформирован на методе начисления.

Примером такого показателя может служить рекомендованный Министерством финансов РФ коэффициент налоговой нагрузки:

$$ННВ=Нни/Вб,$$

где ННВ — налоговая нагрузка на выручку;

Нни — сумма налоговых издержек;

Вб — выручка от реализации в оценке брутто, т.е. с учетом косвенных налогов.

Помимо данного, официально рекомендованного показателя в современной литературе достаточно часто рассматриваются различные виды показателей налоговой нагрузки, построенные на основе соотношения сумм начисленных налогов с финансово-экономическим неналоговым показателем, характеризующим или прямо определяющим величину налоговой базы. При этом в знаменателе берется экономический показатель до изъятия налогов или их части.

Система индикаторов оценки эффективности налоговой политики корпорации

Система индикаторов	Алгоритм расчета
Индикаторы налогоемкости	
Налогоемкость реализованной продукции	Нр: РП
Налогоемкость затрат (издержек)	Нз : З
Налогоемкость прибыли	Нп : П
Налогоемкость совокупных доходов	Н : П
Индикаторы эффективности налогообложения	
Коэффициент совокупной эффективности налогообложения	Пч : Н
Коэффициент эффективности налогообложения доходов от обычных видов деятельности	Пч : До
Коэффициент эффективности налогообложения затрат (издержек)	Пч : Нз
Коэффициент эффективности налогообложения совокупных доходов	Пч : Н
Относительная экономия (перерасход) суммы налоговых платежей	Н _Ф - (Н _б * ИДо)
Обобщающий индикатор эффективности налоговой политики	Rsc

В таблице приняты следующие условные обозначения: Нр — сумма косвенных налоговых платежей на выручку ; РП — выручка от продаж продукции (товаров, работ,

услуг); НЗ — сумма налоговых платежей, относящихся на себестоимость или издержки; З — себестоимость товарной продукции или издержки обращения; Нп — сумма налоговых платежей, относящихся на прибыль или произведенных за счет прибыли; П — прибыль до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль); Н — общая сумма налоговых платежей; Пч — чистая прибыль; Д₀ — доходы от обычных видов деятельности; Нф — общая сумма налоговых платежей в отчетном периоде; Нб — общая сумма налоговых платежей в базисном периоде; ИДо — темпы роста доходов от обычных видов деятельности; Rsc — рентабельность собственного капитала, определяемая по 7-факторной мультипликативной модели.

Каждый из представленных индикаторов несет определенную смысловую нагрузку. Например, показатель относительной экономии (перерасхода) суммы налоговых платежей отражает вовлечение в оборот (высвобождение из оборота) абсолютно ликвидной части мобильных активов — денежных средств. Представляется, что эффективность управленческих решений в области налоговой политики можно объективно оценить по рентабельности собственного капитала. Значение данного показателя может быть вычислено путем перемножения ряда сомножителей по формуле:

$$Rsc = (Пч : РПбр) \cdot (РПбр : НЗ) \cdot (НЗ : Нп) \cdot (Нп : РП) \cdot (РП : А) \cdot (А : СК),$$

где РПбр — выручка-брутто (с учетом косвенных налогов); А — средняя стоимость совокупных активов; СК — средняя стоимость собственного капитала.

Первый сомножитель (отношение чистой прибыли к брутто - выручке) отражает эффективность основной деятельности с учетом налоговых платежей, формирующих отпускную цену товара (работы, услуги).

Второй сомножитель (отношение брутто-выручки к сумме налоговых платежей, относящихся на себестоимость или издержки) отражает оборачиваемость налогов, формирующих себестоимость продукции (товаров, услуг) или издержки обращения в сфере товарного обращения.

Третий сомножитель (отношение суммы налоговых платежей, формирующих себестоимость или издержки, к сумме налоговых платежей, осуществляемых за счет финансовых результатов).

Четвертый сомножитель (отношение суммы налоговых платежей, производимых за счет прибыли, к выручке-нетто) — индикатор эффективности налогообложения по уставной деятельности.

Пятый сомножитель (отношение нетто-выручки к средней стоимости активов) — показатель деловой активности (оборачиваемость активов).

Шестой сомножитель (отношение средней стоимости активов к средней стоимости собственного капитала) — мультипликатор капитала, отображающий долю собственного капитала (обратная величина).

Будучи частными индикаторами, оценки эффективности налоговой политики малого предприятия взаимодействуют с обобщающим индикатором оценки эффективности управления и ведения бизнеса — рентабельностью собственного капитала. С ростом значений частных индикаторов наблюдается возрастание значения обобщающего индикатора, и наоборот. При этом становятся очевидными наиболее уязвимые места налоговой политики с позиции интересов собственника.

1.7. Лекция № 7 (1 час)

Тема: Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Сущность, цели и задачи финансового планирования и прогнозирования в системе корпоративного управления
2. Виды и содержание финансовых планов
3. Бюджетирование как инструмент финансового планирования в корпорации
4. Оперативное финансовое планирование, его цели и задачи

1.7.2. Краткое содержание вопросов:

1. Сущность, цели и задачи финансового планирования и прогнозирования в системе корпоративного управления

В условиях рыночной экономики в связи с обострением конкурентной борьбы повышается значимость планирования деятельности корпорации. Для обоснования принятых решений разрабатываются планы.

План — это замысел, предусматривающий развитие чего-либо; намеченная на определенный период работа с указанием цели, содержания, объема, методов, последовательности, сроков выполнения .

Результатом планирования реализации инвестиционных и инновационных проектов и определения их экономической эффективности является бизнес-план.

Бизнес-план — это документ, являющийся обоснованием бизнес-идеи (проекта), постоянно адаптирующийся к условиям рынка, позволяющий на текущий момент оценить эффективность планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в разрабатываемый проект путем проведения анализа и составления маркетинговых, организационных, финансовых, технических, кадровых и иных планов, учитывающих оптимистическое и пессимистическое развитие бизнеса и экономики региона. Он включает ряд элементов: средства, ресурсы, внедрение (алгоритм принятия решений), контроль, результаты. Средства представляют собой приемы, способы действия для достижения поставленных в бизнес-плане цели и задач. Ресурсы выражаются в совокупности финансовых, материальных средств, организационных, кадровых, и иных возможностей, необходимых для осуществления проекта. Внедрение (алгоритм принятия решений) — это распространение нововведений, достижение практического использования прогрессивных идей в деятельности корпорации, изобретений, результатов научных исследований посредством применения моделей принятия управленических решений. Одна из них приведена на рис.1. Для того чтобы бизнес-план принес желаемые результаты, необходимо разработать систему наблюдения над управляемым объектом, проверить соответствие технологии законодательству. Только в этом случае появятся результаты, т.е. некий конечный итог, ради которого осуществлялся весь процесс планирования.

Решение о реализации бизнес-плана принимается на основе результатов, приведенных в финансовом плане.

Его место и очередность разработки разделов бизнес-плана в процессе планирования приведены на рис.2. Цифрами с левой стороны указан порядок разработки основных разделов бизнес-плана, с правой — стрелками показаны как прямая, так и обратная связь между его основными разделами. На рисунке видно, что все расчеты финансового плана выполняются на основе информации, приведенной в разделах «План маркетинга», «Производственный план», «План по логистике», «Организационный план». На основе



Рисунок. 1 - Содержание и стадии процесса управления

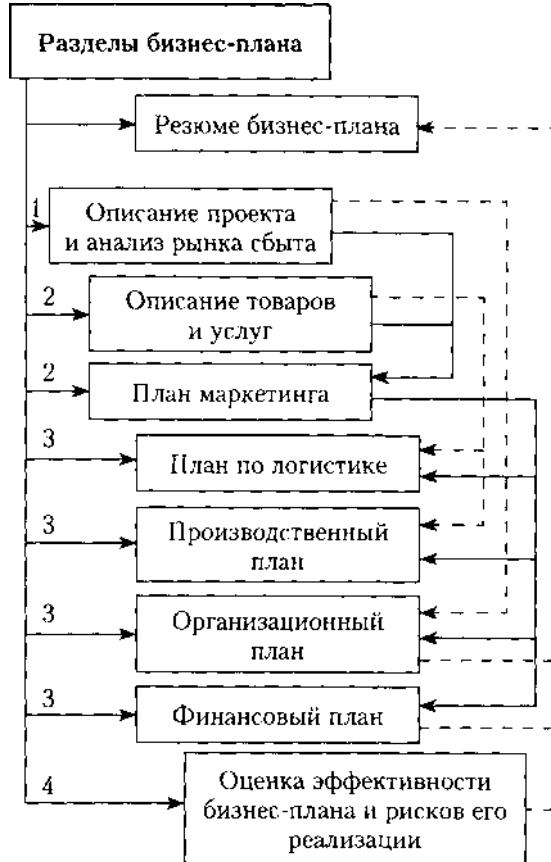


Рисунок 2 - Очередность разработки и взаимосвязь между основными разделами бизнес-плана

данных финансового плана проводят анализ коммерческой привлекательности проекта и оценивают риски.

Финансовый план — обобщающий финансовый документ, отражающий прогноз поступления и расходования денежных средств на текущий (до одного года) и долгосрочный (свыше одного года) периоды. Он содержит прогноз доходов и расходов, прибылей и убытков, а также баланса. В финансовом плане определяется общая потребность в инвестировании, предполагаемые источники финансирования, потребность в оборотном капитале, в оптимальных запасах ресурсов, рассчитывается срок окупаемости проекта и точка безубыточности. При его разработке корпорация увязывает воедино желания, возможности и риски.

Финансовое планирование — процесс разработки системы финансовых планов и плановых показателей, включающий следующие этапы:

•анализ финансовых возможностей (инвестиционные, текущие), которыми располагает корпорация, на основе финансовой отчетности;

•разработку прогноза для перспективного финансового плана;

•обоснование выбора варианта из ряда возможных решений для включения в финансовый план;

•уточнение показателей прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов, включая их корректировку, увязку и конкретизацию показателей по подразделениям, изделиям, объектам продаж и производства;

•разработку оперативного финансового плана;

•практическое внедрение планов и контроль за их выполнением.

Цель финансового планирования — обоснование стратегии развития корпорации.

Задачи финансового планирования:

•обеспечение финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности и оптимизация их распределения;

•прогнозирование будущего финансового состояния и выявление резервов

•подготовка информации для разработки, и корректировки финансовой стратегии;

•контроль за финансовым состоянием корпорации;

•соблюдение интересов акционеров и других инвесторов.

Основой финансового планирования является прогнозная финансовая информация — информация о будущем финансовом положении, финансовых результатах деятельности, движении денежных средств экономического субъекта либо отдельных сторонах его финансово-хозяйственной деятельности, подготовленная исходя из допущения, что определенные события произойдут и определенные действия будут предприняты руководством корпорации. Она представляется в виде отдельных показателей или на основе типовых форм финансовой отчетности и предназначается для следующих целей :

1)внутреннего управления субъектом (например, для оценки возможных капитальных вложений);

2)предоставления третьим лицам, например в форме:

•проспекта с информацией для потенциальных инвесторов о прогнозных результатах;

•годового отчета с целью предоставления информации акционерам, органам регулирования и прочим заинтересованным лицам;

•документа, содержащего информацию для кредиторов (например, прогноз движения денежных средств).

Прогнозирование — процесс разработки прогнозов с применением различных прогностических методов. Его процедура состоит из следующих этапов:

•определение объектов и отбор показателей для прогнозирования;

•определение временного горизонта;

- отбор модели (моделей) прогнозирования;
- сбор данных, необходимых для прогноза и обоснование модели прогнозирования;
- составление прогноза;
- отслеживание результатов

Для планирования и прогнозирования основных финансовых показателей деятельности корпорации используются следующие методы.

1.Программно-целевой метод увязывает цели финансового плана с имеющимися ресурсами корпорации.

2.Нормативный метод предполагает расчет потребности корпорации в финансовых ресурсах и их источниках на основе заранее установленных норм и нормативов.

3.Метод балансовых расчетов определяет будущую потребность в финансовых средствах на основе прогноза поступления средств и затрат по основным статьям баланса. Формула балансовой увязки:

$$Он + П = Р + Ок,$$

где Он и Ок остаток средств на начало и конец планового периода, руб.; П — поступление средств, руб.; Р — расходование средств, руб.

4.Метод дисконтированных денежных потоков является универсальным и выступает инструментом прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов.

5.Расчетно-аналитический метод предполагает анализ достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и расчет индексов его изменения в плановом периоде; применяется при косвенной взаимосвязи между показателями. Алгоритм метода:

- анализ данных за предыдущий период;
- оценка динамики отчетных данных и перспектив развития;
- расчет планового показателя.

Используется для планирования сумм прибыли и доходов, отчислений в фонды потребления, накопления и резервный и др.

6.Метод многовариантности расчетов (оптимизации плановых решений) состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов для определения оптимального с учетом различных критериев выбора (инфляция, снижение цен).

7.Метод сетевого планирования позволяет на основе сетевого графика планировать, организовывать, координировать и контролировать любой комплекс работ. Используется при управлении сложными системами. Сетевой график представляется в виде цепи работ и событий, связанных технологической последовательностью.

8.Метод экономического анализа определяет основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей, а также внутренние резервы корпорации.

9.Экономико-математическое моделирование количественно выражает тесноту взаимосвязи между финансовыми показателями и основными определяющими их факторами с помощью математических приемов. Используется для оптимизации производственных мощностей и ресурсов корпорации, позволяет сокращать сроки реализации сложных проектов и рационально использовать ресурсы.

10.Методы математической статистики и эконометрики

(регрессионный анализ, методы обработки пространственно-временных совокупностей и др.) и методы экономической кибернетики (имитационного моделирования и др.) используются для прогнозирования результатов при принятии финансовых решений.

Ни один из этих методов не дает абсолютно точных предсказаний. Делая любой прогноз, необходимо учитывать пределы погрешности, поскольку существует область возможных (вероятностное распределение) будущих значений переменных с центром в

прогнозируемой точке. Финансовый план разрабатывается с учетом принципов, приведенных в табл.1

Таблица 1 - Принципы финансового планирования

Принципы	Содержание
Общие принципы планирования	
Системность	В процессе обоснования и принятия плановых решений необходимо учитывать сложный характер функционирования и развития корпорации
Научность	Состояние развития финансовой науки и требование совершенствования методов разработки финансовых планов
Целевая направленность	Необходимо принимать во внимание миссию корпорации и ее стратегические цели
Координация	Финансовый план должен быть увязан с планами всех структурных подразделений корпорации.
Компетентность	В процессе обоснования и принятия плановых решений должны приниматься в расчет все возможные последствия их реализации, как в корпорации, так и во внешней среде
Оптимальность	Финансовый план должен ориентироваться на обеспечение наибольшей эффективности функционирования и развития корпорации
Адаптивность	Предусматривается возможность адаптации финансового плана к изменениям, постоянно происходящим как в корпорации, так и во внешней среде
Ограниченност ресурсных возможностей	Финансовый план должен ориентироваться на обеспечение рационального и эффективного использования всех видов ресурсов
Участие	Каждый специалист корпорации становится участником плановой деятельности независимо от должности и функций
Непрерывность	Процесс планирования должен осуществляться систематически и разработанные планы должны непрерывно меняться
Точность	Планы корпорации должны быть конкретизированы и детализированы
Специфические принципы, характерные для финансового планирования	
Финансовое соотношение сроков (золотое банковское правило)	Получение и использование средств должны происходить в установленные сроки, капитальные вложения с длительными сроками окупаемости целесообразно финансировать за счет долгосрочных заемных средств
Платежеспособность	Планирование должно обеспечивать платежеспособность корпорации в любое время года
Рентабельность	Необходимо выбирать самые дешевые способы финансирования деятельности корпорации
Сбалансированность рисков	Наиболее рисковые долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных средств
Приспособление к потребностям рынка	Корпорации должны учитывать конъюнктуру рынка и свою зависимость от заемного финансирования

Исходя из временного горизонта, формы организации финансового планирования и плановые документы различаются.

Финансовое планирование подразделяют:

- на перспективное, предполагающее разработку общей финансовой стратегии и финансовой политики корпорации по основным направлениям деятельности (до 10 лет).
- текущее, включающее разработку финансовых планов корпорации по отдельным направлениям на среднесрочную перспективу (1—3 года).
- оперативное (бюджетирование) представляющее собой разработку бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем направлениям финансовой деятельности корпорации (месяц, квартал, год).

Взаимосвязь между видами финансового планирования и их место в системе принятия решений показана на рис. 3.



Рисунок 3- Финансовое планирование в корпорации и его место в системе принятия решений

2. Виды и содержание финансовых планов

В любой компании разрабатывается множество планов, однако основными являются стратегический, производственный и финансовый.

Первый разрабатывается в системе стратегического планирования, два других — в системе оперативного планирования. Что касается системы тактического планирования, то здесь, как правило, речь идет о локальных бизнес-планах по развитию действующих и разработке новых производственных линий и производств. И в стратегическом плане, и в локальном бизнес-плане тем не менее присутствуют более или менее детализированные финансовые разделы, включающие данные о предполагаемых инвестициях, объемах реализации в стоимостном выражении, основных параметрах расходов и затрат, рентабельности и др. Целесообразность обособления такого раздела в самостоятельный финансовый план зависит от различных факторов.

Стратегический план подразумевает формулирование цели, задач, масштабов, сфер и направлений развития компании, исходя из ее потенциальных ресурсных возможностей. Производственные планы составляются на основе стратегического плана и предусматривают определение производственной, маркетинговой, научно-исследовательской и инвестиционной политики. В зависимости от сложности организационно-управленческой структуры компании и горизонта планирования таких планов может быть несколько. Финансовый план представляет собой документ, характеризующий способ достижения финансовых целей компании и увязывающий ее доходы и расходы.

В основе финансового планирования лежат стратегический и производственные планы. Стратегический план подразумевает идентификацию и декларирование ключевых целей и перспектив развития компании. Нередко эти цели формулируются на качественном уровне или в виде весьма общих количественных ориентиров. Стратегический план определяет политику функционирования фирмы и служит основой составления производственных планов и заданий, предусматривающих детализацию конкретных действий в области научно-исследовательских и инновационных разработок, инвестиционной, производственной и маркетинговой деятельности. В ходе планирования определяются ресурсные потребности, а затем возможности и источники финансирования.

Очевидно, что планирование является итерационным процессом, а основным ограничением являются объем и структура желаемых источников финансирования, возможность их мобилизации и стоимость поддержания требуемой финансовой структуры.

В рамках стратегического планирования целевые установки могут упорядочиваться разными способами, однако выделяется как минимум 4 типа целей:

- рыночные (какой сегмент рынка товаров и услуг планируется охватить, каковы приоритеты в основной производственно-коммерческой деятельности компании);

- производственные (какие производства и технологии обеспечивают выпуск продукции необходимого объема и качества);

- финансово-экономические (каковы основные источники финансирования и прогнозируемые финансовые результаты);

- социальные (в какой мере деятельность компании обеспечит удовлетворение социальных потребностей общества в целом или отдельных его слоев).

В любом случае среди основных целей, ради достижения которых разрабатываются стратегические планы, всегда присутствует комбинация «товар — рынок. Иными словами, основное предназначение подобного плана — обоснование того, во-первых, какой товар должен производиться и, во-вторых, где он может быть реализован. Естественно, план не ограничивается лишь констатацией целей, но включает их обоснование, в том числе ресурсное. Именно поэтому составной частью любого стратегического плана является финансовая компонента.

Легко заметить, что слово стратегический вовсе не равнозначен слову долгосрочный. Первый гораздо объемнее второго в концептуальном и содержательном смыслах, хотя, безусловно, стратегическое планирование осуществляется с позиции долгосрочной перспективы. Стратегический план может иметь следующую структуру.

Раздел 1. Содержание и целевые установки деятельности фирмы (Излагаются предназначение и стратегическая цель деятельности фирмы, масштабы и сфера деятельности, тактические цели и задачи).

Раздел 2. Прогнозы и ориентиры

(Приводятся прогноз экономической ситуации на рынках капиталов, продукции и труда, намеченные перспективные ориентиры по основным показателям).

Раздел 3. Специализированные планы и прогнозы:

- Производство
- Маркетинг
- Финансы (финансовый план)
- Кадровая политика
- Инновационная политика (НИОКР)
- Новая продукция и рынки сбыта.

Финансовый план представляет собой документ, характеризующий способ достижения финансовых целей компании и увязывающий ее доходы и расходы. В процессе финансового планирования: (а) идентифицируются финансовые цели и ориентиры фирмы; (б) устанавливается степень соответствия этих целей текущему финансовому состоянию фирмы; (в) формулируется последовательность действий по достижению поставленных целей.

Известны два типа финансовых планов: долгосрочный (как элемент стратегического плана или бизнес-плана) и краткосрочный (как элемент системы текущего планирования). Основное целевое назначение первого — определение допустимых (с позиции финансовой устойчивости) темпов расширения фирмы; целью второго является обеспечение постоянной платежеспособности фирмы.

Выделяют следующие этапы финансового планирования: (1) анализ финансового положения компании; (2) составление прогнозных смет и бюджетов; (3) определение общей потребности компании в финансовых ресурсах; (4) прогнозирование структуры источников финансирования; (5) создание и поддержание действенной системы управленческого и финансового контроля; (6) разработка процедуры внесения изменений в систему планов (контур обратной связи).

С позиции практики, рекомендуется готовить несколько вариантов финансового плана: пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический. При подготовке плана надо учитывать наличие ограничений, с которыми сталкивается предприятие (требования по охране окружающей среды, требования рынка по объему, структуре и качеству продукции; технические, технологические и кадровые особенности предприятия), дисциплинирующую роль плана для работы финансового менеджера, условность любых планов в силу естественной неопределенности развития экономической ситуации в глобальном и локальном масштабах.

В наиболее общем виде финансовый план содержит следующие разделы (примерная структура плана).

1.Преамбула

2.Инвестиционная политика:

Политика финансирования НИОКР

- Политика финансирования основных средств
- Политика финансирования нематериальных активов
- Политика в отношении долгосрочных финансовых вложений

3.Управление оборотным капиталом:

- Управление денежными средствами и их эквивалентами
- Финансирование производственных запасов
- Политика в отношениях с контрагентами и управление дебиторской задолженностью

4.Управление видами и структурой источников финансирования

5.Дивидендная политика

6.Финансовые прогнозы:

- Характеристика финансовых условий
- Доходы фирмы
- Расходы фирмы
- Прогнозная финансовая отчетность (баланс и отчет о прибылях и убытках)
- Бюджет денежных средств
- Общая потребность в источниках финансирования
- Потребность во внешнем финансировании

7.Учетная политика

8.Система управленческого и финансового контроля

Финансовый план сложен как по структуре, так и по содержанию. Кроме того, для его разработки требуются усилия различных подразделений компании. Логика структурирования финансового плана очевидна и построена с учетом последовательного рассмотрения направлений вложения средств (инвестиционный аспект), источников их мобилизации (источниковый, или финансовый, аспект) и планируемой результативности использования вовлекаемых в оборот ресурсов (эффект и эффективность).

В преамбуле дается общая характеристика деятельности фирмы, приводятся достигнутые ею основные финансовые результаты как база для разработки данного финансового плана, излагаются используемые принципы планирования, условия и

допущения; указываются службы, участвовавшие в подготовке плана, и использованное нормативное, методическое и информационное обеспечение.

В разделе «Инвестиционная политика» излагаются основные ориентиры по инвестированию в долгосрочные активы: объемы, последовательность и сроки осуществления капитальных вложений в материально-техническую базу (основные средства), в нематериальные активы и в финансовые активы (паи, акции, облигации и др.). Отдельный подраздел может содержать планы в отношении приобретения активов по договорам лизинга. Общая политика в отношении НИОКР излагается в специальном подразделе, формируемом на основе стратегического плана фирмы.

В разделе «Управление оборотным капиталом» излагаются политика и основные количественные параметры в отношении трех крупных блоков оборотных средств:

1.Денежные средства. Даётся аналитический комментарий к бюджету денежных средств, описывается политика в отношении краткосрочных финансовых вложений, их предназначение, характеризуются портфельные инвестиции, обосновываются ограничения на остаток денежных средств на счетах фирмы, условия взаимной конвертации денежных средств и ликвидных ценных бумаг и др.

2.Производственные запасы. Характеризуется выбранная политика управления запасами в целом, по подразделениям, технологическим линиям и укрупненной номенклатуре сырья и материалов; указываются объемы

страховых запасов, обосновываются объемы дополнительно вовлекаемых в оборот средств или их имобилизации в связи с расширением деятельности, с инфляцией, изменением требований в отношении страховых запасов и др.

3.Дебиторская задолженность. Излагаются политика фирмы в отношениях с контрагентами, условия их кредитования, динамика и планируемые объемы дебиторской задолженности, финансовые результаты от предоставления скидок, принципы формирования резервов по сомнительным долгам, принципы и техника работы с неаккуратными дебиторами, система штрафных санкций и др.

В разделе «Управление видами и структурой источников финансирования» излагается политика управления долго- и краткосрочными источниками финансирования. В части долгосрочных источников (дополнительная эмиссия акций, выпуск облигаций, предоставление долгосрочных кредитов) раздел готовится на основе стратегического плана, а потому в текущем финансовом плане уточняются параметры и ограничения, заданные стратегией развития фирмы; обосновывается целесообразность и необходимость применения финансовых инструментов, способствующих повышению привлекательности эмитируемых ценных бумаг; указываются резервы средств, необходимых для осуществления эмиссии, и др. В части краткосрочных источников финансирования излагается политика в отношении кредиторской задолженности, включая принципы и технику расчетов с бюджетом; приводятся методические рекомендации в отношении целесообразности пользования предоставляемыми контрагентами скидками.

В разделе «Дивидендная политика» излагаются общие положения в отношении выплаты дивидендов (динамика, виды выплат, источники финансирования, сроки, суммы и виды выплат и др.)- Дивидендная политика рассматривается в контексте управления долгосрочными источниками финансирования и инвестиционной стратегией фирмы

Раздел «Финансовые прогнозы» имеет сугубо техническое наполнение и в значительной степени носит справочный характер (по отношению к другим разделам плана) В нем последовательно рассматриваются плановые ориентиры по доходам и расходам фирмы по видам и источникам в предусмотренных градациях (но периодам, подразделениям) Прогнозные баланс и отчет о прибылях и убытках составляются в укрупненной номенклатуре. При составлении бюджета денежных средств выявляется изменение

планируемого остатка средств на счетах фирмы по периодам и определяется необходимость и объем требуемых краткосрочных заимствований

Раздел «Учетная политика» носит вспомогательный характер, а его содержание позволяет более обоснованно трактовать финансовые индикаторы, описываемые в других разделах плана. Структура раздела определяется бухгалтерской службой и может включать такие подразделы, как декларирование базовых бухгалтерских регулятивов, принцип признания доходов фирмы, методы оценки запасов, методы амортизации, принципы консолидации (по необходимости).

Раздел «Система управленческого и финансового контроля*» также носит вспомогательный характер и включает описание информационных потоков между подразделениями, права, обязанности и последствия действий отдельных служб (подразделений) в отношении следования или отклонения от финансового плана.

3. Бюджетирование как инструмент финансового планирования в корпорации

Важным инструментом оперативного финансового управления, включающим анализ, планирование, контроль исполнения плановых показателей, является бюджетирование. Бюджетирование трактуют:

- как процесс разработки и исполнения бюджетов;
- как управленческую технологию, направленную на реализацию стратегических целей посредством организации процедур планирования, контроля и анализа исполнения бюджетов предприятия.

Первая точка зрения акцентирует внимание на организации системы операционного планирования, что обычно характерно для небольших предприятий, имеющих опыт планирования отдельных операций и стремящихся к достижению комплексного представления о результатах своей деятельности в будущем. Вторая точка зрения отражает возможности бюджетирования как инструмента управления стоимостью предприятия, включающего в себя все элементы управления. Планирование деятельности при этом выходит за рамки составления только оперативных планов, предполагая необходимость разработки как краткосрочных бюджетов, так стратегических бюджетов. Системный подход к бюджетированию возможен на крупных предприятиях, использующих современные информационные технологии, и нацелен на повышение эффективности процесса управления в целом. Компании, внедряющие у себя бюджетирование, стремятся решить следующие задачи:

- сформировать единую информационную базу для принятия управленческих решений, в частности для разработки систем стимулирования сотрудников;
- получать реальные прогнозы финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- повысить согласованность действий различных подразделений компании;
- усилить направленность деятельности подразделений на выполнение стратегических задач;
- получить возможность своевременно реагировать на информацию об ухудшении финансовых показателей и предпринимать меры по недопущению развития кризисных явлений;
- усилить контроль за эффективным использованием ресурсов и денежных средств структурными подразделениями компании.

Реализация задач бюджетирования происходит в рамках организации бюджетного процесса.

Бюджетный процесс — это совокупность последовательных управленческих действий, включающих в себя постановку целей и выбор показателей стратегического планирования на предприятии, финансовое и операционное планирование, сопоставление

плановых данных с фактическими, оценку результатов деятельности, формирование и проведение управленческого воздействия, а также корректировку целей, планов и бюджетов.

Бюджетирование как управленческая технология базируется на использовании определенного понятийного аппарата, который во многом является заимствованным из опыта зарубежных компаний. В силу особенностей перевода и интерпретации российскими специалистами встречаются различные обозначения одного и того же явления. Ключевыми понятиями являются «бюджет», «бюджетный период», «бюджетный цикл», составляющие основу построения системы бюджетирования. Система бюджетирования выступает как система управления организованная в целях разработки и улучшения тактики планирования и распределения ресурсом, которая должна соответствовать стратегическим показателям деятельности предприятия.

Под бюджетом понимают план, составленный на следующий период в натуральном и денежном выражении, который определяет необходимые ресурсы для реализации целей предприятия в соответствующем периоде.

Бюджетный период (горизонт планирования) представляет собой срок, на который утверждается бюджет. Руководство предприятия по согласованию с собственниками может устанавливать его в зависимости от сроков предоставления внешней отчетности предприятия, и тогда он совпадает с календарным годом. С другой стороны, непредсказуемая рыночная ситуация, длительность операционного цикла, задачи стратегического развития предприятия, законодательные требования или обычай делового оборота, с которыми должны считаться владельцы и руководство компании, могут влиять на сроки планирования, уменьшая или увеличивая их. Определение бюджетного периода предполагает уточнение уровня детализации интервалов планирования, задавая подпериоды бюджетирования. Так, годовой бюджет может состоять из бюджетов, подготовленных на кварталы, месяцы, декады и т. д. По оценкам специалистов, «горизонт прогнозирования» для инвесторов в нашей стране сейчас редко превышает три года.

Регулярно повторяющаяся последовательность процессов планирования, исполнения, контроля, анализа и управленческого воздействия, выполняемых в течение определенного интервала времени, составляет содержание бюджетного цикла предприятия.

На основе бюджетирования лежит подготовка главного бюджета (так называемого мастер-бюджета), определяющего на бюджетный период, как правило год, объем производства, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов компании. Мастер-бюджет состоит из операционных бюджетов (operating budget) и финансовых бюджетов (financial budget).

К финансовым бюджетам относят:

- бюджет движения денежных средств (cash budget). Бюджет движения денежных средств (БДДС) позволяет прогнозировать денежные потоки и управлять платежеспособностью и ликвидностью предприятия;
- бюджет капиталовложений, или инвестиционный бюджет, или бюджет капитала (capital expenditure budget). Инвестиционный бюджет представляет собой план капитальных затрат с указанием источников их финансирования;
- бюджет по балансовому листу (балансовый бюджет). Прогнозный баланс, или бюджет по балансовому листу (ББЛ), дает возможность прогнозировать имущественное состояние компании на конец бюджетного периода.

Операционные бюджеты составляются в рамках планирования операций по текущей деятельности и формируют итоговый бюджет доходов и расходов предприятия. К операционным бюджетам относятся: бюджет продаж, производственный бюджет, бюджет закупок, бюджет коммерческих расходов, бюджет общепроизводственных расходов, бюджет трудовых затрат, бюджет административно-хозяйственных расходов, прогнозный бюджет доходов и расходов.

Бюджет доходов и расходов (БДР) содержит показатели для планирования результатов хозяйственной деятельности компании.

На заключительном этапе планирования руководство предприятия должно иметь, фиксированные бюджетные (формы, отражающие прогнозные результаты деятельности предприятия в конце бюджетного периода и дающие возможность представить, то, как будут выглядеть основные формы финансовой отчетности перед общим собранием акционеров:

- прогнозный отчет о доходах и расходах;
- прогнозный отчет о движении денежных средств;
- прогнозный баланс.

Основные бюджеты строятся путем обобщения данных, содержащихся в бюджетах всех входящих в компанию структурных подразделений, поэтому главный бюджет часто называют сводным бюджетом.

Помимо вышенназванных общепринятых видов бюджетов на практике может появиться необходимость в использовании дополнительной терминологии, обусловленной управленческими решениями в компании.

В зависимости от учета изменений на предприятиях могут разрабатываться гибкие бюджеты (многовариантные бюджеты переменных расходов) и фиксированные, или статичные, бюджеты (бюджеты постоянных расходов).

В гибком бюджете часть расходов, зависящая от объема производства и продаж, может быть пересчитана применительно к различным сценариям прогноза спроса на выпускаемую продукцию либо к фактическому объему продаж. Обычно гибкий бюджет используется для контроля нормируемых затрат.

Фиксированный бюджет применяется для планирования затрат, мало подверженных влиянию изменения уровня деловой активности, поэтому служит основой для планирования расходов на НИОКР, административную деятельность и т. п.,

Существуют следующие виды фиксированных бюджетов:

• бюджеты «от достигнутого» составляют на основании анализа выполнения бюджетов прошлых периодов с учетом ожидаемых изменений условий хозяйствования предприятия. Иногда такие бюджеты называют преемственными бюджетами;

• бюджеты «с нуля» {zero-based budgets). Этот вид бюджетов не учитывает прошлые результаты, а отталкивается от представлений того, какими должны быть затраты в будущем. Такой подход является более трудоемким, поскольку каждый раз бюджет разрабатывается с нуля. Бюджеты проектов являются наиболее частой разновидностью такого типа бюджетов.

По принципу разработки и направленности информационных потоков различают:

- бюджеты, построенные «снизу вверх»;
- бюджеты, построенные «сверху вниз».

На практике в чистом виде и тот и другой подход встречаются редко. Обычно процесс разработки и согласования бюджетов носит двусторонний характер предполагающий разработку бюджетов низшими звенями в пределах прогнозных значений отдельных показателей, согласованных с руководством.

Независимости от обязательности исполнения выделяют бюджеты:

- директивные;
- индикативные.

Директивными бюджетами являются бюджеты, показатели которых не подлежат корректировке и являются обязательными для исполнения. Утвержденный квартальный бюджет движения денежных средств, как правило, является директивным и жестко контролируется руководством. Долгосрочный бюджет содержит прогнозные показатели, достижение которых желательно, но возможны уточнения и существенные корректировки.

По отношению к объекту бюджетирования выделяют:

- Функциональный бюджет. Планированию в данном случае подлежит определенная функциональная область деятельности предприятия, например бюджет закупок охватывает все операции подразделений компании, отвечающие за закупки.

- Операционный бюджет. В бюджете отражены все плановые показатели центра финансовой ответственности.

По признаку выделения уровня и объема ответственности:

- Бюджет предприятия представляет собой сводную информацию о бюджетах входящих в него подразделений и определяет потребность всего предприятия в ресурсах, необходимых для достижения поставленных целей.

- Бюджет центра финансовой ответственности состоит из доходов и/или затрат, относящихся к определенному подразделению, например отделу продаж, финансовому отделу и т. п.

- Бюджет проекта содержит перечень затрат и размер капитальных вложений, рассчитанный на период срока его реализации с детализацией по планируемым этапам сдачи работ в разрезе ресурсов. Срок реализации проекта может охватывать несколько периодов операционного бюджета.

- Постатейные бюджеты (line-item budgets) предусматривают жесткий контроль за целевым использованием средств, запланированных по каждой статье расходов. В случае экономии средств по данной статье перераспределение в пользу других статей этого центра ответственности обычно не происходит.

4.Оперативное финансовое планирование, его цели и задачи

Оперативное финансовое планирование продолжает процесс текущего планирования. Оно связано с разработкой комплекса краткосрочных плановых заданий по финансовому обеспечению основных направлений хозяйственной деятельности корпорации или ее структурных подразделений. Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана, а также расчет потребностей в краткосрочном кредите.

Платежный календарь — план производственно-финансовой деятельности корпорации в котором по датам указаны источники денежных поступлений и расходов. Основной целью разработки является установление конкретных сроков поступления денежных средств и платежей, а также их доведение до конкретных исполнителей в форме плановых заданий. Он составляется на короткие периоды (месяц, 15 дней, декада, пятидневка). Решает следующие задачи:

- сводит прогнозные варианты доходов и расходов (оптимистический, реалистический, пессимистический) к единому заданию по формированию денежных потоков за месяц;

- синхронизирует положительный и отрицательный денежные потоки, повышая эффективность оборота корпорации;

- обеспечивает приоритетность платежей по критерию их влияния на конечные результаты финансовой деятельности и абсолютную ликвидность денежного потока корпорации;

- включает управление денежными потоками в систему оперативного контроллинга.

- Составление платежного календаря заключается в определении последовательности и сроков осуществления расчетов для своевременных расчетов по обязательствам корпорации. Он включает все расходы и поступления средств корпорации в наличной и безналичной формах. Соотношение доходной и расходной частей календаря должно обеспечивать их равенство либо превышение доходов над расходами.

- Наиболее распространенной формой платежного календаря является его построение в разрезе двух разделов: графика предстоящих платежей и поступлений денежных средств. Однако если планируемый вид денежного потока носит односторонний характер, то платежный календарь разрабатывается в форме одного раздела.

- В крупных корпорациях виды платежного календаря дифференцируются в разрезе отдельных видов хозяйственной деятельности (табл. 2), а также по центрам ответственности.

Таблица 2 - Виды платежного календаря

Платежный календарь	Краткая характеристика
1. По операционной деятельности	
Налоговый	Разрабатывается по корпорации в целом и содержит «график налоговых платежей» (возвратные платежи по налоговым перерасчетам включаются в календарь инкассации дебиторской задолженности). В нем отражаются суммы налогов, сборов и платежей, перечисляемых корпорацией в бюджеты и во внебюджетные фонды. Датой уплаты считается последний день установленного срока перечисления налогов каждого вида
Инкассации дебиторской задолженности	Разрабатывается по корпорации в целом. При наличии специализированного подразделения (кредитного отдела) может включать только его платежи, включаемые в суммах и сроках, предусмотренные соответствующими договорами с контрагентами. По просроченной дебиторской задолженности платежи включаются на основе предварительного согласования сторон. Данный календарь содержит один раздел — график поступления денежных средств. Датой поступления денежных средств считается день их зачисления на расчетный счет
Обслуживания финансовых кредитов	В соответствии с международной практикой составления отчетности и прогнозирования денежных потоков содержит суммы процентов, выплачиваемых за кредит, лизинговые платежи и другие расходы по обслуживанию финансового кредита, поскольку они входят в состав себестоимости продукции и влияют на размер операционной прибыли. Содержит один раздел — «график выплат, связанных с обслуживанием финансового кредита». Суммы и даты выплат включаются в платежный календарь в соответствии с условиями договоров
Выплат заработной платы	Разрабатывается при наличии многоступенчатого графика выплат заработной платы работникам структурных подразделений (филиалов, цехов и т.п.). Даты выплат установлены коллективным трудовым договором или контрактом, а суммы штатным расписанием и сметой затрат. Данный календарь содержит один раздел — «график выплат заработной платы»
Формирования производственных запасов	Разрабатывается по центрам затрат. В состав платежей включают стоимость закупаемых сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, а также расходы по транспортировке и страхованию в процессе перевозки, хранению. Данный календарь содержит один раздел — «график платежей, связанных с формированием производственных запасов». Суммы и даты платежей устанавливаются в соответствии с договорами или планами закупки товарно-материальных ценностей. В составе платежей отражается и погашение кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками
Управленческих расходов	Отражаются платежи по закупке канцелярских принадлежностей; компьютерных программ и средств оргтехники, не входящих в состав внеоборотных активов; расходы на командировки; почтово-телефрафные расходы и другие затраты, связанные с управлением (кроме затрат на оплату труда административно-управленческого персонала). Календарь содержит один раздел — «график платежей по общехозяйственному управлению». Сумма платежей в нем определяется сметой, а даты их осуществления — по согласованию с соответствующими службами корпорации
Реализации продукции	Разрабатывается по центрам доходов и прибыли. Календарь содержит два раздела — «график поступления платежей за реализованную продукцию» и «график расходов, обеспечивающих реализацию продукции». В первом разделе отражаются поступления денежных средств при наличных расчетах за продукцию, во втором — расходы на маркетинг, содержание сбытовой сети, рекламу и т.п.
2. По инвестиционной деятельности	

Формирования портфеля долгосрочных финансовых инвестиций	Состоит из двух разделов — «графика затрат на приобретение различных долгосрочных финансовых инструментов инвестирования» (акций, облигаций и др.) и «графика поступления дивидендов и процентов по долгосрочным финансовым инструментам инвестиционного портфеля». Показатели первого раздела устанавливаются по согласованию с финансовой службой, а второго — на базе условий эмиссии финансовых инструментов портфеля
Реализации программы реальных инвестиций	Содержит показатели двух разделов — «график капитальных затрат» (затраты на приобретение основных средств и нематериальных активов) и «график поступления инвестиционных ресурсов» (по отдельным источникам). Календарь составляется в разрезе центров ответственности (центров инвестиций) корпорации. Его структура аналогична предшествующему виду календаря с ограничением денежных потоков одним инвестиционным проектом
3. По финансовой деятельности	
Эмиссии акций	Календарь имеет две разновидности, зависящие от стадии выхода на фондовый рынок. Если он разрабатывается до начала продажи акций на первичном рынке, то включает один раздел: «график платежей, обеспечивающих подготовку эмиссии акций», если для продажи акций, то в его составе содержатся показатели двух разделов: «графика поступления денежных средств от эмиссии акций» и «графика платежей, обеспечивающих продажу акций» (комиссионное вознаграждение инвестиционным брокерам, расходы на информацию и т.п.)
Эмиссии облигаций	Его разработка носит периодический характер, а принципы построения аналогичны предыдущему календарю
Амортизации основного долга по финансовым кредитам	Содержит один раздел — «график амортизации основного долга». Его показатели дифференцируются в разрезе каждого кредита. Суммы платежей и сроки устанавливаются в соответствии с условиями кредитных договоров с коммерческими банками и другими финансовыми институтами

Виды платежного календаря могут дополняться в зависимости от объема и специфики хозяйственной деятельности корпорации. Конкретный перечень она устанавливает самостоятельно. Ряд показателей платежного календаря может носить не фиксированный, а переменный характер (вариант гибкого платежного календаря). В такой форме платежный календарь доводится обычно до отдельных центров ответственности.

Помимо платежного календаря в корпорации может составляться *кассовый план*, представляющей собой план оборота наличных денег через кассу, обеспечивающей своевременное получение наличных денег в банке и контроль за их поступлением и использованием. Он составляется на квартал. Корпорации обязаны сдавать в банк всю денежную наличность сверх лимитов, установленных банком.

Кассовый план состоит из четырех разделов: 1) источники поступления наличных денег; 2) расходы; 3) расчет выплат заработной платы и прочих видов оплаты труда; 4) календарь выдач

заработной платы рабочим и служащим по установленным срокам (суммы выплат наличными деньгами, получаемыми в банке).

Разработка кассового плана начинается с первого раздела, в котором отражаются поступления наличных денег в кассу корпорации (кроме денег, получаемых в банке). Вторым этапом разработки является расчет третьего раздела кассового плана. Планируемый фонд заработной платы и премии рассчитываются на основе годового плана на соответствующий квартал. После расчета выплат заработной платы заполняется второй раздел — расходы. Во втором разделе показываются расходы в виде наличных денег на заработную плату, командировочные и хозяйственные расходы, выплату пособий по социальному страхованию и т.п.

В четвертом разделе заполняется календарь выдач заработной платы рабочим и служащим, где указываются суммы выплат наличными деньгами в установленные сроки (конкретные числа каждого месяца). Эти суммы в соответствии с договором расчетно-кассового обслуживания банк выдает корпорации за установленную в договоре плату.

Если корпорация испытывает потребность в краткосрочном кредите, то в оперативном финансовом плане указываются расчеты по нему. Банк осуществляет расчет размера кредита и суммы процентов, после чего заключается договор. Условия кредитного договора определяется банком по соглашению с кредитуемой корпорацией. В каждом кредитном договоре отражаются:

- объект кредитования и размер ссуды;
- условия выдачи и погашения ссуд; |
- процентные ставки;
- обязательства организации-заемщика по залогу кредитуемых ценностей;
- перечень расчетов и сведений, необходимых для кредитования, сроки их предоставления и другие условия.

1.8. Лекция № 8 (1 час)

Тема: Оперативная финансовая работа

1.8.1. Вопросы лекции:

Лекция 12 (Л-12) Оперативная финансовая работа

1. Организация денежного обращения и расчетов корпораций
2. Основные направления оперативной финансовой работы в корпорации
3. Финансовый контроль в системе управления корпоративными финансами

1.8.2. Краткое содержание вопросов:

1. Организация денежного обращения и расчетов корпораций

Денежное обращение — это движение денег во внутреннем экономическом обороте страны, в системе внешнеэкономических связей, в наличной и безналичной форме обслуживающее реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи в хозяйстве.

Денежное обращение отражает направленные потоки денег между: центральным банком и коммерческими банками (кредитными

организациями); коммерческими банками; коммерческими банками и предприятиями, организациями, учреждениями различных организационно-правовых форм; коммерческими банками и физическими лицами; финансовыми институтами различного назначения; финансовыми институтами и физическими лицами.

Общественное разделение труда и развитие товарного производства являются объективной основой денежного обращения. Образование общенациональных и мировых рынков при капитализме дало новый толчок дальнейшему расширению денежного оборота. Из процесса денежного обращения, таким образом, возможно вычленение денежного оборота.

Денежный оборот страны равен сумме всех платежей, совершаемых тремя субъектами в наличной и безналичной форме за определенный период. Деньги обслуживают обмен стоимости ВВП и НД, в том числе кругооборот капитала, обращение товаров и оказание услуг, движение ссудного капитала.

Денежный оборот опосредствуется деньгами в двух функциях: как средство обращения и как средство платежа, что позволяет выделить ряд частных понятий.

Платежный оборот — совокупность платежей с использованием денег в качестве средства платежа. Он поглощает все безналичные платежи и часть налично-денежных, связанных в основном с оплатой труда.

Налично-денежный оборот — часть совокупного денежного оборота, в котором наличные деньги играют роль средств обращения и платежа. Сфера применения налично-денежных платежей связана в основном с реализацией доходов населения и в ограниченных размерах они используются в расчетах хозяйствующих субъектов друг с другом.

Безналичный денежный оборот — часть совокупного денежного оборота без использования наличных денег, осуществляется путем перечисления платежей по банковским счетам. Такая организация денежных расчетов гораздо предпочтительней платежей наличными деньгами, поскольку позволяет экономить последние, сокращать издержки обращения, осуществлять контроль за операциями предприятий, соблюдением ими налоговой, платежной и расчетной дисциплины.

Наличные и безналичные денежные расчеты тесно связаны между собой, но в настоящее время наличный оборот в большинстве развитых стран составляет от 10 до 25%. Подавляющее большинство расчетов между предприятиями осуществляется в безналичном порядке, путем перечисления средств со счета плательщика на счет их получателя, а также путем зачета взаимных требований.

Предприятия хранят свои денежные средства на счетах в банке, куда поступают все причитающиеся им платежи и откуда перечисляются средства по обязательствам.

Безналичные расчеты по сравнению с налично-денежными

сокращают издержки обращения, так как отпадает необходимость в печатании, перевозке, хранении наличных денег. Кроме того, при безналичных расчетах в банке сосредоточиваются значительные свободные денежные средства предприятий и всей финансово-кредитной системы, которые используются банками для различных целей, в том числе для кредитования предприятий.

Организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку имеют место ускорение движения денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотного капитала и экономия на издержках обращения.

Осуществляя хозяйственную деятельность, организация сталкивается с необходимостью проводить расчеты как внутри организации, так и вне ее, т.е. расчеты бывают внешние и внутренние.

Внутренние расчеты связаны с выплатой заработной платы и подотчетных сумм работникам, дивидендов акционерам и др.

Внутрифирменные расчеты и некоторые из внешних могут осуществляться наличными деньгами через кассу организации. Наличные расчеты с юридическими лицами ограничены суммами, устанавливаемыми Центральным банком РФ.

Внешние расчеты обусловлены финансовыми взаимоотношениями по поводу поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг, закупки сырья и материалов, уплаты налогов, взносов во внебюджетные фонды, получения и возврата кредита и др.

Внешние расчеты ведутся, как правило, в безналичной форме. Посредником в таких расчетах служит коммерческий банк.

Все расчеты организации можно разделить на две группы:

1) платежи по товарным операциям — операции, связанные с движением товара (расчеты с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, комиссионерами и комитентами);

2) расчеты по нетоварным операциям — операции, не обусловленные движением товара и связанные лишь с движением денежных средств (расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, учредителями, акционерами, подотчетными лицами, доверителями и поверенными, кредитными организациями).

Расчеты по товарным операциям осуществляются следующими видами платежей: платежными поручениями, платежными требованиями, аккредитивами, расчетными чеками, векселями и др.

По нетоварным операциям расчеты осуществляются только с помощью платежных поручений.

Обеспечение регулярных денежных взаимоотношений с партнерами корпорации происходит благодаря организации расчетных процессов, связанных с открытием счетов. Организация открывает в коммерческих банках следующие счета.

1. Расчетные счета, предназначенные для осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в адрес организации.

2. Текущие счета, открывающиеся для некоммерческих учреждений и организаций, не являющихся юридическими лицами (на пример, филиалов). Перечень операций по текущему счету ограничен, а распоряжаться средствами с текущего счета можно лишь в строгом соответствии с утвержденной сметой.

3. Специальные счета, применяемые для хранения средств строго целевого назначения.

4. Валютные счета, предназначенные для расчетов в иностранной валюте. Эти счета открываются в коммерческих банках, имеющих лицензию Центрального банка РФ на ведение валютных операций.

Счета могут открываться в любой из свободно конвертируемых валют, причем на каждый вид валюты — отдельный счет.

5. Депозитный счет открывается предприятиям, делающим в банке вклад свободных денег под договорной процент на определенный срок. Они могут получить деньги и досрочно, но процентная ставка в этом случае резко снижается.

2. Основные направления оперативной финансовой работы в корпорации

Оперативно-финансовая работа по управлению денежным оборотом включает следующие методы управления предприятием: планирование, самофинансирование, кредитование, страхование, самострахование (образование резервов), налогообложение, систему безналичных расчетов, систему амортизационных отчислений, финансовые поощрения и санкции, трастовые, залоговые, лизинговые факторинговые и иные операции. Перечисленные методы предполагают использование специальных приемов управления корпоративными финансами: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировки курса ценных бумаг и валют, дисконт и др.

Оперативная финансовая работа по управлению денежным оборотом осуществляется по трем основным направлениям:

- 1) финансовое планирование (бюджетирование доходов, расходов и капитала);
- 2) оперативная (текущая) деятельность по управлению денежным оборотом;
- 3) контрольно-аналитическая работа.

Финансовое планирование заключается в разработке и анализе выполнения различных видов финансовых планов (бюджетов), которые составляют по структурным подразделениям (центрам ответственности) и по предприятию в целом.

Для организации системы бюджетирования создаются следующие центры ответственности:

- по доходности, включая управление коммерческой и маркетинговой деятельностью;

- расходам, включая управление производством, снабжением и ремонтом основных средств;
- прибыли, включая управление финансовой деятельностью;
- инвестициям, куда входит управление техническим развитием и персоналом предприятия.

Четкое определение состава центров ответственности позволяет интенсивно внедрять систему финансового планирования и прогнозирования.

Оперативная финансовая работа заключается в обеспечении регулярных денежных взаимоотношений с партнерами (контрагентами) предприятия: поставщиками материальных ценностей и услуг (оплата закупок, управление производственными запасами и др.); покупателями готовой продукции и услуг (получение платежей и управление дебиторской задолженностью); бюджетной системой государства; персоналом (оплата труда, социальные и дивидендные выплаты); банками, страховыми компаниями, инвестиционными фондами и др.; арбитражным судом в случае возникновении претензий и т.д.

Частью оперативной финансовой работы считается также выбор наиболее эффективных способов финансирования предприятия. К таким способам относятся: самофинансирование (в основном за счет собственных средств), умеренная финансовая политика; финансирование за счет краткосрочного банковского кредита (агрессивная финансовая политика); финансирование преимущественно за счет собственных средств и долгосрочных кредитов и займов (консервативная политика); хеджирование (компенсация активов обязательствами при разном сроке их погашения); финансирование за счет отсрочки выплат по обязательствам (например, поставщикам).

Контрольно-аналитическая работа заключается в осуществлении систематического контроля над исполнением консолидированного и локальных бюджетов, структурой капитала, использованием основных и оборотных средств, платежеспособностью и ликвидностью баланса предприятия. Организует финансовую работу на предприятиях различных форм собственности финансовый или генеральный директор.

3. Финансовый контроль в системе управления корпоративными финансами

Государственный финансовый контроль за коммерческими организациями негосударственных форм собственности ограничен вопросами исполнения налоговых обязательств, а также использованием бюджетных средств, если коммерческая организация такие средства получает в рамках государственной помощи. Большое значение для эффективного управления финансами коммерческой организации имеет внутрихозяйственный финансовый контроль, а также аудиторский контроль.

Внутрихозяйственный финансовый контроль может осуществляться специальными подразделениями, созданными в коммерческих организациях, осуществляющими проверки и анализ документов. Внутрихозяйственный финансовый контроль происходит также в процессе визирования руководителем организации (руководителями подразделений) документов, оформляющих финансово-хозяйственные сделки. Коммерческие организации, входящие в холдинги, ассоциации проверяются головными («материнскими») компаниями, также имеющими в своем составе специальные контрольные службы.

Система контроля предназначена для помощи руководителям компаний в вопросах:

- выбора между альтернативными действиями, планирования действий, которые должны быть произведены в течение определенного периода;
- выявления ошибок конкретных исполнителей, которые могут заключаться в постановке нереальных целей при наличии точных прогнозов или в невыполнении тех

действий, которые должны быть предприняты для реализации конкретных маркетинговых, инвестиционных и иных решений;

- исправления ошибок и закрепления успеха.

Руководству корпорации необходимо обеспечить составление достоверной бухгалтерской отчетности, поскольку она:

- формирует основу ежегодно публикуемых отчетов;
- предоставляет сведения о ежедневно принимаемых решениях; которые помогают руководству оценить текущее положение компании и детально изучить ее деятельность за истекший период;
- помогает при составлении прогнозов;
- позволяет сравнивать фактические результаты с планом и выявлять причины отклонений.

Если у корпорации есть зарубежные филиалы и отделения, в которых местное руководство принимает самостоятельные решения, то центральной дирекции необходима достоверная информация обо всех филиалах для оценки результатов принятых решений в целом.

Важным объектом финансового контроля являются финансовые показатели бюджетов компаний. Для осуществления контроля исполнения бюджетов Министерство экономического развития РФ рекомендует использовать двухуровневую систему.

Нижний уровень — контроль исполнения бюджетов структурных подразделений компаний. Такой контроль осуществляют их руководители.

Верхний уровень — контроль исполнения бюджетов структурных подразделений компаний. Его проводят финансово-экономические службы и бухгалтерия компаний.

Ключевыми элементами системы контроля являются:

- объекты контроля — бюджеты структурных подразделений;
- предметы контроля — отдельные показатели бюджетов (соблюдение лимита фонда оплаты труда, расходов сырья, материалов и энергии и т. д.);
- технология контроля бюджетов — осуществление процедур, необходимых для определения отклонения фактических показателей бюджетов от плановых в абсолютных суммах и в относительном выражении (процентах);
- субъекты контроля — структурные подразделения и экономические службы компаний.

Контроль выполнения доходной части сводного бюджета призван обеспечить бесперебойность финансирования текущей и инвестиционной деятельности корпорации. Его осуществляет финансовая служба. Контроль соблюдения расходной части консолидированного бюджета является важной проблемой, от решения которой зависит эффективность финансово-хозяйственной деятельности компании.

Рекомендуется устанавливать четкий порядок проведения управленческих процедур, который обеспечивает:

- оперативный анализ фактических отклонений от планового, функциональных и сводного бюджета за месяц, квартал;
- разработку мероприятий по устранению непроизводственных расходов и потерь, а также удорожающих факторов, выявленных в ходе анализа;
- оформление и передачу дирекции корпорации аналитических материалов по исполнению сводного и функциональных бюджетов в целях корректировки их доходной и расходной частей.

Следует использовать метод пересмотра расходов бюджета, основанный на принятой системе приоритетов финансирования (оплаты) текущих расходов корпорации.

Приоритетными являются следующие расходы бюджета:

- оплата труда работников в расчете на производственную программу;

- выплата налогов в федеральный, региональные и местные бюджеты;
- взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;
- оплата закупок материальных ресурсов и энергии.

В целях повышения эффективности управления корпоративными финансами целесообразно создавать и внедрять в каждой компании комплексную автоматизированную систему бюджетного планирования (на базе локальной компьютерной сети). Такая система позволяет получать оперативную (ежедневную) информацию об исполнении бюджетов и своевременно вносить корректировки в доходную и расходную части.

Наряду с бюджетным важным элементом корпоративного контроля является финансовый анализ бухгалтерской отчетности, который включает следующие виды анализа:

- горизонтальный;
- вертикальный;
- трендовый;
- финансовых коэффициентов (финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности баланса, рентабельности активов, собственного капитала и продаж, оборачиваемости активов);
- сравнительный (пространственный);
- факторный.

Анализ бухгалтерской отчетности выражается в исследовании абсолютных показателей, представленных в этой отчетности. В процессе такого анализа устанавливают состав и структуру имущества корпорации, ее финансовые вложения, источники образования собственного капитала, изучают связи с поставщиками и покупателями, определяют объем и источники привлеченных средств, оценивают объем выручки от продаж и прибыли. Устанавливают долю чистой прибыли в выручке, т. е. величину налоговой нагрузки на корпорацию.

Метод финансовых коэффициентов характеризует соотношение между показателями бухгалтерской отчетности, а также взаимосвязи между ними. При проведении анализа следует учитывать следующие факторы:

- эффективность применяемых методов планирования;
- достоверность бухгалтерской отчетности;
- использование различных методов учета (учетной политики);
- уровень диверсификации хозяйственной деятельности предприятий-конкурентов;
- статичность применяемых коэффициентов и др.

Для получения достоверной информации о финансовом состоянии коммерческой организации, выявления имеющихся резервов ее руководство может инициировать аудиторскую проверку и обследование. Отдельные виды деятельности, организационно-правовые формы, высокие показатели активов и выручки от реализации продукции (работ, услуг), участие иностранного капитала требуют обязательного аудиторского заключения о достоверности финансовой отчетности коммерческой организации. Таким образом, аудиторские проверки коммерческой организации могут носить как инициативный, так и обязательный характер.

Особенностью внутрихозяйственного и аудиторского контроля коммерческой организации является его направленность на оценку эффективности принимаемых управленческих решений, а также выявление резервов роста финансовых ресурсов.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие №1 ПЗ-1 (1 час)

Тема: Финансовая политика корпорации

2.1.1 Задание для работы:

1. Финансовая политика корпорации, ее цели и задачи
2. Финансовая стратегия и финансовая тактика корпорации
3. Основные этапы формирования финансовой политики корпорации
4. Субъекты и объекты финансовой политики корпорации
5. Роль финансового менеджера и финансового аналитика в разработке и реализации финансовой политики
6. Учетная и налоговая политика корпорации
7. Кредитная политика и управление заёмными средствами
8. Амортизационная политика и управление основным капиталом
9. Ценовая политика
10. Дивидендная политика
11. Критерии оценки эффективности финансовой политики корпорации

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия.
2. Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме
3. Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия.
4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.1.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям

2.2 Практическое занятие №2 ПЗ -2 (1 час)

Тема: Финансовый риск-менеджмент

2.2.1 Задание для работы:

1. Понятие финансовой среды предпринимательства
2. Характеристика макро- и микросреды предпринимательства
3. Сущность и функции предпринимательских рисков
4. Классификация предпринимательских рисков
5. Методы управления предпринимательскими рисками

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия.
2. Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме
3. Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия
4. Решение задач по изучаемой теме
5. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.2.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям

2.3 Практическое занятие № 3 ПЗ -3 (1 час)

Тема: Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации

2.3.1 Задание для работы:

1. Сущность и значение инвестиций в деятельности корпораций. Классификация инвестиций
2. Инвестиционная политика корпораций
3. Принципы и критерии оценки эффективности инвестиционных решений
4. Порядок и методы финансирования капитальных вложений
5. Финансовые инвестиции и управление портфелем ценных бумаг

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия.
2. Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме
3. Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия

4. Решение задач по изучаемой теме

5. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.3.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям

2.4 Практическое занятие №4 ПЗ -4 (1 час)

Тема: Инновационная деятельность корпорации

2.4.1 Задание для работы:

- 1.Сущность и значение инноваций в деятельности корпораций
2. Инновационные цели, проекты и программы.
- 3.Принципы организации инновационной деятельности
4. Особенности инновационных стратегий корпораций
- 5.Финансовый механизм инновационного развития
6. Оценка доходности инновационных проектов
7. Инновации как условие конкурентоспособности корпорации

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

1.Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия

2.Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия

3.Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме

4. Решение задач по изучаемой теме

5.Тестирование по тестам для текущего контроля успеваемости по изученным темам

6.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.4.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента

логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям

2.5 Практическое занятие № 5 ПЗ – 5 (1 час)

Тема: Управление затратами и финансовыми результатами корпорации

2.5.1 Задание для работы:

1. Затраты, расходы, издержки – сущность и экономическое значение
2. Модель «затраты – объем продаж - прибыль
3. Операционный рычаг и определение силы его воздействия. Запас финансовой прочности
4. Методы планирования затрат на производство и реализацию продукции, выручки от продаж.
5. Планирование и распределение прибыли корпорации

2.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия.
2. Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме
3. Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия
4. Решение задач по изучаемой теме
5. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.5.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям

2.6 Практическое занятие №6 ПЗ -6 (1 час)

Тема: Система налогообложения корпораций

2.6.1 Задание для работы:

1. Финансово-правовые аспекты налогообложения

2. Содержание корпоративного налогового планирования и его принципы
3. Международное корпоративное налоговое планирование
4. Учетная и договорная политика как способ оптимизации налогообложения. Планирование отдельных налогов
5. Налоговое бремя хозяйствующего субъекта: понятие и методы расчета

2.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия.
2. Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме
3. Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия
4. Решение задач по изучаемой теме
5. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.6.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям

2.7 Практическое занятие № 7 ПЗ - 7 (1 час)

Тема: Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации

2.7.1 Задание для работы:

1. Сущности и методы финансового планирования в корпорации
2. Прогнозирование финансовых показателей
3. Состав и структура финансового плана
4. Цели, задачи и принципы построения системы бюджетирования в корпорации
5. Взаимосвязь финансовой и бюджетной структур компаний
6. Формирование сводного бюджета компании
7. Анализ и контроль исполнения бюджетов

2.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия.
2. Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме

3. Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия

4. Решение задач по изучаемой теме

5. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.7.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям

2.8 Практическое занятие №8 ПЗ - 8 (1 час)

Тема: Оперативная финансовая работа

2.8.1 Задание для работы:

1. Основные принципы организации расчетно-кассового обслуживания корпораций
2. Оперативная текущая деятельность по управлению денежным оборотом
3. Контрольно-аналитическая работа в корпорации
4. Корпоративный финансовый контроль

2.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе по теме занятия

2. Заслушивание докладов студентов по вопросам для самостоятельного изучения по теме занятия

3. Письменный опрос по контрольным вопросам для текущего контроля успеваемости по изучаемой теме

4. Решение задач по изучаемой теме

5. Тестирование по тестам для текущего контроля успеваемости по изученным темам

6. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.8.3 Результаты и выводы:

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники информации, готовиться к выступлениям. Способность студента логически верно, аргументировано и ясно строить свою устную речь. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует

выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям