

Тема: Экономическое содержание финансового менеджмента.

Вопросы:

1. Финансовый менеджмент как система управления финансами организации.
2. Цели, задачи и функции финансового менеджмента.
3. Финансовая среда бизнеса.

1. Финансовый менеджмент как система управления финансами организации.

Финансовый менеджмент – термин, который пришел в Россию в 90х годах 20го века из зарубежной практики.

Термин «менеджмент» применим лишь к управлению социально-экономическими процессами на коммерческих предприятиях.

Финансовый менеджмент (управление финансами) касается решения проблем по приобретению, финансированию и управлению активами коммерческих организаций.

Управленческие решения в области финансового менеджмента можно отнести к 3м сферам операций с активами – это:

- инвестиции
- финансирование
- управление активами.

Инвестиционные решения самые важные с точки зрения стоимости фирмы. Начинается принятие решения с определенной суммарной величины активов, необходимой данной организации. Деятельность финансового менеджера непосредственно отражается на размере и структуре активов, а также на изъятии капиталовложений.

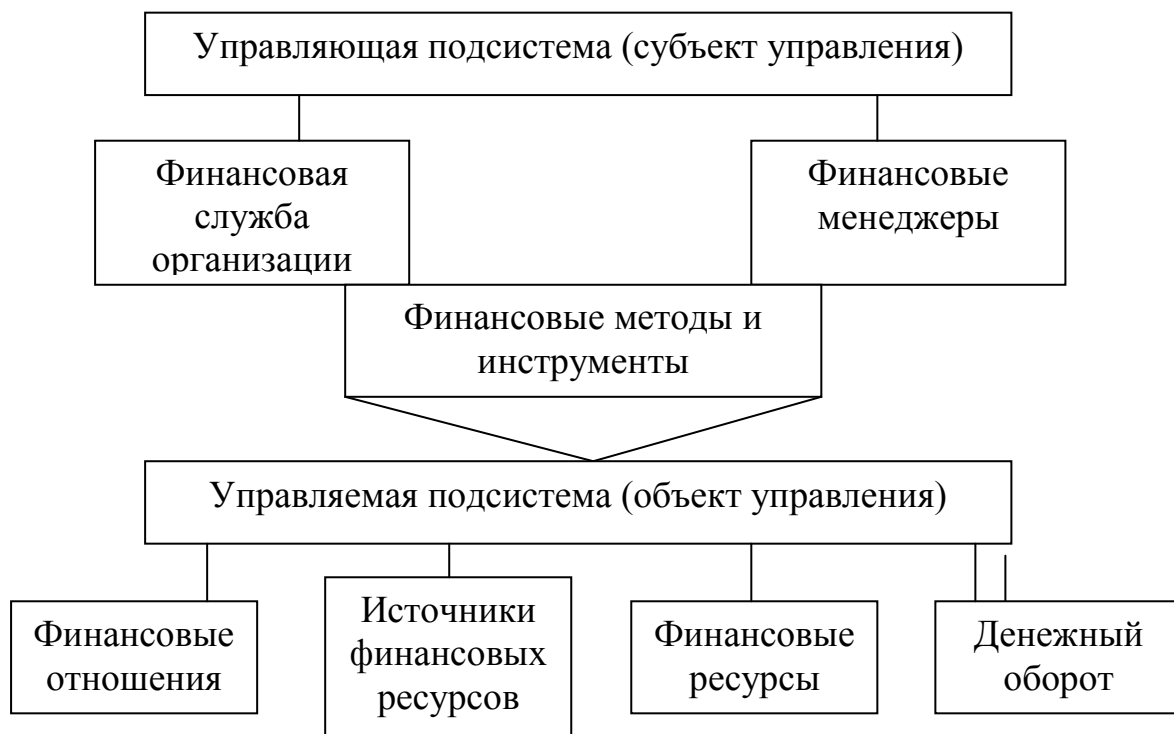
Второй тип решения о функционировании бизнеса касается структуры правой части балансового отчета. Способы финансирования могут быть краткосрочными или долгосрочными. Это во многом зависит от отраслевых особенностей. Финансовый руководитель обязан обеспечить баланс или равновесие между частью прибыли, которая направляется на выплату дивидендов и той, которая остается на развитие фирмы.

Коэффициент выплаты дивидендов показывает, какой процент выплаты фирмы выплачивается акционерам. Коэффициент выплаты дивидендов равен процентному отношению дивидендов к прибыли.

Третье решение связано с управлением активами, которые представлены денежными средствами.

Финансовый менеджмент можно представлять как сплав планирования анализа и контроля финансирования организации на базе действующей системы бухгалтерского учета.

Как любая система управления финансовый менеджмент состоит из двух подсистем: управляющей (субъект управления) и управляемой (объект управления).



Управляющая подсистема (субъект управления) может быть представлена финансовой дирекцией, финансовым управлением или участком в составе бухгалтерии. Конкретная структура зависит от организационно-правовой формы организации.

Как управляющая подсистема финансовый менеджмент ограничен государственным регулированием, системой налогов, ставкой рефинансирования, амортизационной политикой.

Факторы, влияющие на организацию финансового менеджмента.

На управляемую подсистему (объект) оказывают влияние как внешние факторы в виде государственного регулирования, а также рыночного регулирования, так и внутренние факторы: является то, что финансовый менеджмент подчинен общей системе управления организации.

Одним из основных объектов управления в финансовом менеджменте является денежный оборот организации, который сопровождается потоком денежных поступлений и платежей, имеет непрерывный характер.

Финансовый менеджмент как подсистема в системе управления находится под воздействием различных управленческих решений и поэтому строится на определенных принципах:

- 1) адаптивность, что означает, подсистема финансового менеджмента обособлена рамками одной организации;
- 2) принцип функциональности, который предполагает соответствие реализации механизма финансового менеджмента поставленным конкретным целям организации;
- 3) принцип комплексности – означает использование приемов и методов для достижения поставленных целей.

2. Цели, задачи и функции финансового менеджмента.

Как правило, цели финансового менеджмента – это:

1. обеспечение устойчивых темпов экономического роста организации;
2. обеспечение конкурентного преимущества на рынке;
3. максимизация прибыли;
4. рост доходов собственников и персонала;
5. и другие.

В соответствии с поставленными целями финансовый менеджмент решает комплекс задач:



Функции финансового менеджмента:

1. ведение финансовых расчетов с контрагентами организации;
2. осуществление текущего мониторинга финансовой деятельности;
3. контроль за финансовой деятельностью организации;
4. разработка финансовой политики, в том числе ценовой, инвестиционной, кредитной, амортизационной, страховой, дивидендной, эмиссионной.

3. Финансовая среда бизнеса.

Все организации действуют в финансовой системе, которая состоит из ряда институтов, которые обслуживают организации, а также отдельных лиц и государство. Если организация инвестирует временно свободные средства в легко реализуемые ценные бумаги, она выходит на финансовые рынки.

Задача финансового рынка заключается в том, чтобы свести вместе покупателей и продавцов финансовых инструментов. Учитывая важность этой среды для финансового руководителя, а также для частного лица как потребителя финансовых услуг, необходимо исследовать назначение финансовых рынков.

Финансовые активы в экономике существуют потому, что сбережения различных частных лиц, организаций, корпораций, государства по времени не совпадают с их инвестициями в необходимые им реальные активы (оборудование, товарно-материальные запасы, товары длительного пользования). Если бы сбережения всех хозяйствующих субъектов постоянно равнялись приобретению ими реальных активов, то не было бы внешнего финансирования, рынков, денег или капитала, т.е. источником текущих расходов и реальных инвестиций служили бы текущие доходы.

Финансовый актив существует в том случае, когда инвестиции организации в реальные активы превышают ее сбережения, и она финансирует эту разницу за счет займа или выпуска акций. Естественно, в данной ситуации необходима другая организация, которая готова одолжить деньги.

В процессе подобного взаимодействия заемщиков и кредиторов определяются процентные ставки. Обмен денежными средствами опосредуется определенными инвестиционными инструментами. Это могут быть ценные бумаги, которые являются финансовыми активами для их держателей и финансовыми обязательствами для их эмитентов.

Назначение финансовых рынков в экономике заключается в эффективном распределении сбережений среди их конечных пользователей. В современной экономике большинство нефинансовых корпораций использует инвестиции в реальные активы в объемах, превышающих их суммарные сбережения.

Финансовые рынки – это не физические места, а механизм реализации сбережений конечным покупателям реальных активов.

Финансовые рынки можно разделить на 2 класса:

- 1) денежный рынок
- 2) рынок капитала

На *денежном рынке* происходит покупка и продажа краткосрочных государственных и корпоративных долговых ценных бумаг.

На *рынке капитала* проводятся операции с долгосрочными ценными бумагами: облигациями и акциями.

Финансовые рынки классифицируются на:

- 1) первичный
- 2) вторичный

На рынках денег и капитала существуют оба вида рынков.

Первичный рынок – это рынок новых выпусков ценных бумаг. В этом случае средства, полученные от продажи новых ценных бумаг переходят от их первоначальных держателей к покупателям реальных активов.

На вторичном рынке покупаются и продаются эмитированные ранее ценные бумаги. Сделки по этим уже существующим ценным бумагам не обеспечивают приток дополнительных фондов для финансирования капиталовложений.

Финансовые посредники

Приток денег от держателей сбережений к покупателям реальных активов может быть прямым. Но в экономике действуют финансовые посредники, и тогда поток денег может оказаться опосредованным. К числу финансовых посредников относятся также финансовые институты как коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды.

Финансовые посредники покупают прямые (первичные) ценные бумаги, при этом выпуская для размещения свои собственные косвенные (вторичные) ценные бумаги. Например, прямая ценная бумага, которую покупает ссудо-сберегательная ассоциация, представляет собой закладную, а выпущенное ею косвенное требование является сберегательным счетом или депозитным сертификатом.

Финансовое посредничество – это двусторонний процесс, предоставление держателем сбережений своих средств финансовым посредникам с одной стороны, и предоставление финансовыми посредниками средств конечным инвесторам с другой стороны.

Коммерческие банки – это источник фондов для коммерческих фирм в целом. Банки привлекают бессрочные депозиты или вклады до востребования и срочные сберегательные вклады от частных лиц, организаций и свою очередь предоставляют ссуды и занимаются инвестированием.

Страховые компании подразделяются на 2 типа:

- 1) специализирующиеся на страховании имущества
- 2) занимающиеся страхованием жизни

В обмен на периодические платежи о тех, кого они страхуют, страховые компании выплачивают страховые выплаты при наличии несчастных случаев. А на основе премиальных выплат страховые компании создают резервы, которые инвестируют в финансовые активы.

Финансовые брокеры – это определенные финансовые учреждения, которые выполняют необходимые брокерские функции. Брокеры сводят вместе стороны, одна из которых нуждается в средствах, а другая располагает определенными сбережениями, т.е. они непосредственно не занимаются кредитованием, выступают в роли посредников. К их числу относятся инвестиционные банки, которые занимаются продажей акций и облигаций. При этом инвестиционный банк скупает весь выпуск акций оптом, а затем продает их инвесторам в розницу на более выгодных условиях.

Ипотечный банк – финансовый институт, который инициирует выпуск залоговых и покупает их для перепродажи.

Распределение денежных средств и их процентные ставки

Процесс, в соответствии с которым сбережения распределяются в экономике, осуществляется не только на основе ожидаемой доходности, но и на основе риска. Инвестиции в различные финансовые инструменты имеют различные степени риска. Чтобы финансовые инструменты могли надежно конкурировать за денежные средства, они должны обеспечить различные величины ожидаемой доходности. Существует правило: чем выше риск, присущий ценным бумагам, тем выше ожидаемая доходность, которая должна быть предложена инвесторам.

Если бы все ценные бумаги имели одинаковые характеристики рынка, они бы обеспечивали одинаковую ожидаемую прибыль. Но ценные бумаги различаются по следующим характеристикам:

- риск дефолта;
- степень ликвидности;
- сроки погашения

Из-за этого различным финансовым инструментам присущи разные степени риска и соответственно разные величины прибыли.

Обычными инвесторами риск дефолта оценивается не напрямую, а с помощью рейтинга инвестиционного качества ценной бумаги, которой присваивается рейтинговыми агентствами.

Организация в зависимости от объема учетной информации в соответствии с Федеральным законом №129-ФЗ от 21 ноября 1996г. «О бухгалтерском учете» обязаны учредить или бухгалтерскую службу или внести в штат должность бухгалтера, или передать ведение бухгалтерского учета специализированной организации, например, аудиторской фирме, или вести бухгалтерский учет лично.

Тема: Методологические основы финансового менеджмента.

Вопросы:

1. Базовые концепции финансового менеджмента.
2. Финансовые инструменты.
3. Основные принципы и методы, применяемые в финансовом менеджменте.

1. Базовые концепции финансового менеджмента.

Большинство теорий финансового менеджмента основываются на определенных концепциях.

Финансовую концепцию можно определить как систему основных понятий, на которых базируется теория основных финансов.

Основными понятиями финансового менеджмента являются понятия:

1. денежный поток
2. временная стоимость денег
3. стоимость капитала
4. эффективность рынка
5. компромисс между риском и доходностью
6. агентские отношения
7. альтернативные затраты
8. этика финансов
9. сверхдоходность проектов

Каждое из перечисленных понятий является самостоятельным направлением, поэтому финансовая работа в организации должна строиться по нескольким концепциям одновременно.

Движение денежных средств при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности образует денежный поток.

Денежные потоки могут быть:

- неравномерные, т.е. поступления и платежи не зависят друг от друга;
- равномерные, т.е. осуществляются в определенной последовательности.

Разновидностью денежного потока является аннуитет (финансовая рента), которая представляет собой ряд или один из ряда равных по сумме платежей, которые уплачиваются через равные промежутки времени.

Первоначально термин употреблялся для обозначения платежей, которые осуществлялись один раз в год. Сейчас он применяется к любым промежуткам времени (полгода, квартал, месяц).

Если число равных временных промежутков между платежами ограничено, то аннуитет носит название срочный аннуитет. К нему относятся:

- арендная плата за недвижимость;
- купонные платежи по облигациям.

Если платежи в организации осуществляются в начале периода, то образуемый при этом денежный поток называется предплатой, если в конце периода, то такой денежный поток носит название постплатой.

Если денежный поток осуществляется в течение неограниченного времени, то аннуитет считается бессрочным.

Управление денежными потоками позволяет организации обеспечить:

- 1) поступление или приток денежных средств в нужный момент времени в необходимом объеме;
- 2) необходимое соотношение между денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями для того, чтобы получить максимальный эффект от их использования.

Временная стоимость денег относится к объективно существующей характеристике потока денежных средств. Сущность этого понятия заключается в том, что рубль сегодня не равен рублю завтра. Эта неравноценность одной и той же денежной единицы в разные отрезки времени возникает по 3 причинам:

1. инфляция
2. оборачиваемость денег, т.к. их можно инвестировать и получить в будущем прибыль
3. риск неполучения ожидаемого дохода, например, неисполнения или частичного исполнения договора по поступлению денежных средств.

Учитывают временную стоимость денег для того, чтобы выбрать эффективный вариант вложения денежных средств.

Цель такого учета – дать оценку будущим доходам с точки зрения настоящего момента времени, т.е. привести денежные потоки к единому моменту времени.

Будущая стоимость денег – это их стоимость в прошлом некоторого времени от момента инвестирования.

Дисконтирование – это процесс определения сегодняшней, т.е. текущей стоимости денег, когда известна их будущая величина.

В момент принятия решения об инвестировании руководствуются двумя положениями:

1. с течением времени происходит обесценение денег
2. периодическое поступление дохода на капитал в желательном размере не менее определенного минимума.

Оценка будущего дохода обозначается FV , сумма текущего инвестирования обозначается PV .

$$PV = FV \times \frac{1}{(1 + r)^n}, \text{ где}$$

PV – размер вложенного капитала к концу n -го периода с момента вклада первоначальной суммы.

FV – будущая стоимость или величина будущего дохода

r – коэффициент дисконтирования, т.е. норма доходности или процентная ставка

Формула текущей (приведенной) стоимости выражает стоимость размещаемых денег через будущие поступления при заданной норме доходности.

n – фактор времени или число лет

$\frac{1}{(1+r)^n}$ - множитель дисконтирования

Пример. Организация предполагает получить от долевого участия в инвестиционном проекте через 3 года сумму денежных средств в размере 1 млн. руб. Определить первоначальный взнос при ставке доходности 8% годовых.

Решение:

$$PV = 1000000 \cdot \frac{1}{(0,08+1)^3} = 793832 \text{ руб.}$$

Операция обратная дисконтированию называется наращение и состоит в приведении сегодняшней или текущей стоимости денег к их будущей величине.

При наращении для определения величины наращенного капитала используют формулу:

$$FV = PV \cdot (1+r)^n$$

Пример. Организация вкладывает на депозит в банк денежные средства в размере 1 млн. руб. сроком на 2 года при ставке доходности 8% годовых организация планирует получить через 2 года сумму в размере:

$$FV = 1000000 \cdot (1+0,08)^2 = 1166400 \text{ руб.}$$

Оценка будущего денежного потока с учетом его временной стоимости для ускоренного аннуитета рассчитывается по формуле:

$$FV = PV \cdot [(1+r)^n - 1] : r \cdot (1+r)$$

Оценка будущего денежного потока с учетом его временной стоимости для отсроченного аннуитета рассчитывается по формуле:

$$FV = PV \cdot [(1+r)^n - 1] : r$$

Пример. Мария Ивановна рассматривает два варианта помещения своих сбережений. В соответствии с первым, каждые шесть месяцев она будет помещать на свой счет 500 долл. под 7% годовых, начисляемых по методу сложных процентов каждые полгода. В соответствии со вторым вариантом, каждый год она помещает на свой счет 1000 долл. под 7,5% годовых, начисляемых по методу сложных процентов каждый год. Первоначальный вклад, в соответствии с первым вариантом, помещается на сберегательный счет через шесть месяцев, а в соответствии со вторым вариантом — через год.

а) Какой окажется будущая стоимость вклада по истечении 10 лет в соответствии с первым вариантом?

б) Какой окажется будущая стоимость вклада по истечении 10 лет в соответствии со вторым вариантом?

с) Каким вариантом следует воспользоваться Марии Ивановне, если единственное, что ее волнует, — это стоимость вклада через 10 лет?

д) Изменился бы ваш ответ на предыдущий вопрос, если бы процентная ставка по второму варианту равнялась 7%?

Решение:

а) $FV = 500 \cdot [(1 + 0,035)^{20} - 1] : 0,035 = 14139,8$ долл.

б) $FV = 1000 \cdot [(1 + 0,075)^{10} - 1] : 0,075 = 14147,1$ долл.

с) $14147,1 > 14139,8$ на 7,3 долл., следует воспользоваться 2 вариантом

д) $FV = 1000 \cdot [(1 + 0,07)^{10} - 1] : 0,07 = 13816,4$ долл.

$14139,8 > 13816,4$ на 323,4 долл., следует воспользоваться 1 вариантом

Пример. Один из жителей в течение 65 лет усердно копил сбережения в виде монет достоинством в 1 цент. Когда он решил, что пришло время потратить эти деньги, оказалось, что таких монет у него накопилось 80 тыс. долл. (примерно 40 мусорных корзинок). В среднем этот гражданин накапливал за год 1230 долл. Какая сумма накопилась бы на счете этого гражданина за 65 лет, если бы в конце каждого года он помещал накопленные за год одноцентовые монеты на сберегательный счет под 5% годовых, начисляемых по методу сложных процентов? На сколько больше центов заработал бы он, если бы помещал их не в мусорные корзинки, а на сберегательный счет?

Решение: $FV = 1230 \cdot [(1 + 0,05)^{65} - 1] : 0,05 = 561861,6$ долл.

Задача. Предприниматель получил 10-летний кредит на сумму 50 тыс. долл. По этому кредиту предполагается выплата 8% годовых, начисляемых по методу сложных процентов. Выплачивать этот кредит предполагается в рассрочку (платежами по 7451,47 долл. в конце каждого из последующих 10 лет).

а) Какая сумма (в долларах) от платежа за первый год относится к основной выплате?

б) Какие суммарные проценты будут выплачены на протяжении всего срока действия этого займа?

Решение:

а) 8% от 50000 долл. = 4000 долл. (выплата % за первый год)

Выплата основной суммы составит $7451,47 - 4000 = 3451,47$ долл. (выплата основной суммы)

б) Сумма выплат процентов = сумма платежей в рассрочку – сумма выплат основного долга

$7451,47 - 50000 = 24514,7$ долл. (сумма переплаты)

Пример. Проанализируйте следующие данные:

Денежный поток (долл.)	Год				
	1	2	3	4	5
1	100	200	200	300	300
2	600	-	-	-	-
3	-	-	-	-	1200
4	200	-	500	-	300

а) Вычислите будущую стоимость каждого потока по завершении пяти лет, если процентная ставка, рассчитываемая по методу сложных процентов, составляет 10% годовых.

б) Вычислите приведенную стоимость каждого потока, если ставка дисконтирования равняется 14%.

Решение:

Денежный поток (долл.)	Будущая стоимость отдельного денежного платежа, полученного в конце года					Суммарная будущая стоимость
	1	2	3	4	5	
1	146,4	266,2	242	330	300	1284,6
2	878,4	-	-	-	-	878,4
3	-	-	-	-	1200	1200
4	292,8	-	605	-	300	1197,8

Денежный поток (долл.)	Приведенная стоимость отдельного денежного платежа, полученного в конце года					Суммарная приведенная стоимость
	1	2	3	4	5	
1	63,6	142,4	159,4	267,9	300	933,3
2	381,6	-	-	-	-	381,6
3	-	-	-	-	1200	1200
4	127,2	-	398,5	-	300	285,7

Будущая сложная стоимость аннуитета обозначается FVA_n :

$$FVA_n = R \cdot (FVIFA_{i,n})$$

где $FVIFA_{i,n}$ – коэффициент будущей стоимости аннуитета при i -х процентах для n периодов

R – периодическое денежное поступление (или выплата)

n – продолжительность аннуитета

Перечень значений этого коэффициента приведена в финансовой таблице №3

Приведенная стоимость аннуитета обозначается соответственно PVA_n

$$PVA_n = R \cdot (PVIFA_{i,n})$$

где $PVIFA_{i,n}$ – коэффициент приведенной стоимости обычного аннуитета для i -х процентах для n периодов, приведенного в таблице 4.

Бессрочная пожизненная рента

Бессрочная пожизненная рента – обычный аннуитет процедуры выплаты или получения которого продолжаются до бесконечности.

Умение определять приведенную стоимость этого аннуитета особого типа необходимо для определения стоимости облигации, которые не имеют конечного срока погашения, а также для привилегированных акций.

Приведенная стоимость бессрочной ренты представляет собой величину периодического получения или выплаты, деленную на процентную ставку, которая относится к одному периоду, т.е. пожизненная рента будет рассчитываться:

$$PVA_n = \frac{R}{i}$$

Пример. Если человек ежегодно и пожизненно получает, например, 100 долл., а процентная ставка 8%, тогда приведенная стоимость этой бессрочной ренты составляет 1250 долл.

Неизвестная процентная (дисконтная) ставка.

Преобразовав базовое уравнение для будущей или приведенной стоимости аннуитета, можно решить его относительно процентной ставки, которая используется при начислении сложных процентов. Это возможно в случае, если известны:

1. будущая (приведенная) стоимость аннуитета.
2. размер периодической выплаты или полученной
3. применяемое количество периодов

Пример. Допустим, что нам через 7 лет потребуется 9,5 тыс. долл., чтобы отправиться в круиз. Чтобы накопить эту сумму, мы решаем помещать в конце каждого года 1000 долл. на сберегательный счет в банке. Какую минимальную процентную ставку должен обеспечивать этот банк при условии ежегодного начисления сложных процентов, чтобы осуществился план накопления сбережения.

Решение. Чтобы вычислить процентную ставку, которая удовлетворяет условиям задачи, используют уравнение для будущей стоимости аннуитета: $PVA_7 = R (PVIFA_{i,7})$. Для этого используют табл. 3, строку, которая соответствует 7-летнему периоду и находится коэффициент будущей стоимости аннуитета ближайший к вычисленному значению.

Значение коэффициента 9,5% (графа соответствует 5%). Данные вычисления приближительные.

Неизвестное количество периодов начисления сложных процентов.

При работе с аннуитетами сталкиваются с ситуациями, когда известны будущая или приведенная стоимость аннуитета, процентная ставка и количество периодических выплат или поступлений. При этом требуется определить сумму каждой равной выплаты.

Эти задачи возникают, когда создается определенный денежный фонд путем вноса равных сумм или рассчитывается амортизация займа.

Чтобы определить величину периодических выплат или полученных денег, которые предусмотрены аннуитетом, необходимо преобразовать базовое уравнение для приведенной стоимости обычного аннуитета.

Например, необходимо определить какую сумму нужно депонировать в конце года на сберегательный счет, чтобы по истечении 8 лет накопить 10 тыс. долл., если на депозит начисляется доход по 5 % ставке. Сумму платежа, обозначаемую R , которую необходимо депонировать на сберегательный счет в конце года, можно вычислить при помощи уравнения для будущей стоимости аннуитета

$$PVA_n = R \cdot (PVIFA_{i,n}) \Rightarrow R = \frac{10000}{9,549} = 1047,2$$

2. Финансовые инструменты.

В качестве одного из элементов финансового менеджмента выступают финансовые инструменты. По международным стандартам бухгалтерского учета под финансовым инструментом следует понимать любой договор между двумя контрагентами, в результате которого у одного контрагента возникает актив, а у другого финансовое обязательство долевого или долевого характера.

Финансовый инструмент – одна из основных экономических категорий для России. Имеются различные трактовки этой категории. Однако в настоящее время одно из наиболее общих и развернутых определений приведено в Международном стандарте бухгалтерского учета IAS «Финансовые инструменты: раскрытие и предоставление», введенном в действие с 1 января 1996 года.

Согласно стандартам под финансовым инструментом понимается любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств долевого или долевого характера другого предприятия.

Исходя из приведенного определения та или иная операция, определяемая как финансовый инструмент, должна иметь две характеристики:

1. в основе операции должны лежать финансовые активы и обязательства;
2. операция должна иметь форму договора.

Обращающиеся на финансовом рынке инструменты, обслуживающие операции на различных его видах и сегментах, характеризуются на современном этапе большим разнообразием.

1. По видам финансовых рынков различают следующие обслуживающие их инструменты:

а) инструменты кредитного рынка. К ним относятся деньги и расчетные документы, обращающиеся на денежном рынке.

б) инструменты фондового рынка. К ним относятся разнообразные ценные бумаги, обращающиеся на этом рынке (состав ценных бумаг по их

видам, особенностям эмиссии и обращения утверждается соответствующими нормативно-правовыми актами).

в) инструменты валютного рынка. К ним относятся иностранная валюта, расчетные валютные документы, а также отдельные виды ценных бумаг, обслуживающие этот рынок.

г) инструменты страхового рынка. К ним относятся предлагаемые к продаже страховые услуги (страховые продукты), а также расчетные документы и отдельные виды ценных бумаг, обслуживающие этот рынок.

д) рынок золота (серебра, платины). К ним относятся указанные виды ценных металлов, приобретаемые для целей формирования финансовых резервов и тесаврации, а также обслуживающие этот рынок расчетные документы и ценные бумаги.

2. По виду обращения выделяют следующие виды финансовых инструментов:

а) краткосрочные финансовые инструменты (с периодом обращения до одного года). Этот вид финансовых инструментов является наиболее многочисленным и призван обслуживать операции на рынке денег.

б) долгосрочные финансовые инструменты (с периодом обращения более одного года). К этому виду финансовых инструментов относятся и так называемые "бессрочные финансовые инструменты", конечный срок погашения которых не установлен (например, акции). Финансовые инструменты этого вида обслуживают операции на рынке капитала.

3. По характеру финансовых обязательств финансовые инструменты подразделяются на следующие виды:

а) инструменты, последующие финансовые обязательства по которым не возникают (инструменты без последующих финансовых обязательств). Они являются, как правило, предметом осуществления самой финансовой операции и при их передаче покупателю не несут дополнительных финансовых обязательств со стороны продавца (например, валютные ценности, золото и т.п.).

б) долевые финансовые инструменты. Эти инструменты характеризуют кредитные отношения между их покупателем и продавцом и обязывают должника погасить в предусмотренные сроки их номинальную стоимость и заплатить дополнительное вознаграждение в форме процента (если оно не входит в состав погашаемой номинальной стоимости долгового финансового инструмента). Примером долговых финансовых инструментов выступают облигации, векселя, чеки и т.п.

Акции – это ценная бумага, подтверждающая внесение ее владельцем в уставный капитал акционерного общества определенных денежных средств, дающая право на получение дохода от его деятельности в виде дивидендов, распределение остатков имущества при ликвидации общества. Она обращается на рынке до тех пор, пока существует выпустившее ее акционерное общество.

По обыкновенным акциям уровень выплачиваемого в виде дивидендов дохода колеблется по годам и в зависимости от получаемой

предприятиями прибыли и направлений ее использования. Они дают право голоса на участие в управлении акционерном обществом.

Привилегированная акция отличается от обыкновенной тем, что ее владелец имеет право на первоочередное получение дохода в виде фиксированного процента на вложенный капитал; не обладает правом голоса при выборе членов правления и других акционерных дел.

Именные акции содержат имя собственника. Их движение отражают в книге регистраций акций с указанием в ней данных о каждой именной акции, времени ее приобретения и о их количестве.

Акция на предъявителя не содержит имени владельца и передается другому лицу простым вручением.

Облигация – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости и зафиксированного ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента. Сущность облигации заключается в том, что эмитент получает денежные средства, а владелец облигации – долговое обязательство. Облигации – это ценные бумаги с фиксированным доходом, проценты обычно выплачиваются равными порциями на протяжении всего срока жизни займа. В отличие от акций, облигации не представляют право ее держателям на управление компанией, но в, то, же время она более надежна.

Вексель – это ценная бумага, составленная по уставленной законом форме и содержащая обязательство, выданной одной стороной, выплатить по наступления предусмотренного векселем срока определенную сумму владельцу векселя. Различают вексель:

- простой вексель представляет собой ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег векселедержателю;

- переводной вексель (тратта) содержит письменный приказ векселедателя, адресованный плательщику (трассанту), об уплате указанной в векселе суммы третьему лицу – держателю векселя (ремитенту).

в) долевые финансовые инструменты. Такие финансовые инструменты подтверждают право их владельца на долю в уставном фонде их эмитента и на получение соответствующего дохода (в форме дивиденда, процента и т.п.). Долевыми финансовыми инструментами являются, как правило, ценные бумаги соответствующих видов (акции, инвестиционные сертификаты и т.п.).

4. По приоритетной значимости различают следующие виды финансовых инструментов:

а) первичные финансовые инструменты (финансовые инструменты первого порядка). Такие финансовые инструменты (как правило, ценные бумаги) характеризуются их выпуском в обращение первичным эмитентом и подтверждают прямые имущественные права или отношения кредита (акции, облигации, чеки, векселя и т.п.).

б) вторичные финансовые инструменты или деривативы (финансовые инструменты второго порядка) характеризуют исключительно ценные

бумаги, подтверждающие их владельца купить или продать обращающиеся первичные ценные бумаги, валюту, товары или нематериальные активы на заранее определенных условиях в будущем периоде. Такие финансовые инструменты используются для проведения спекулятивных финансовых операций и страхования ценового риска ("хеджирования"). В зависимости от состава первичных финансовых инструментов или активов, по отношению к которым они выпущены в обращение, деривативы подразделяются на фондовые, валютные, страховые, товарные и т.п. Основными видами деривативов являются опционы, свопы, фьючерсные и форвардные контракты.

5. По гарантированности уровня доходности финансовые инструменты подразделяются на следующие виды:

а) финансовые инструменты с фиксированным доходом. Они характеризуют финансовые инструменты с гарантированным уровнем доходности при их погашении (или в течение периода их обращения) вне зависимости от конъюнктурных колебаний ставки ссудного процента (нормы прибыли на капитал) на финансовом рынке.

б) финансовые инструменты с неопределенным доходом. Они характеризуют финансовые инструменты, уровень доходности которых может изменяться в зависимости от финансового состояния эмитента (простые акции, инвестиционные сертификаты) или в связи с изменением конъюнктуры финансового рынка (долговые финансовые инструменты, с плавающей процентной ставкой, "привязанной" к установленной учетной ставке, курсу определенной "твердой" иностранной валюты и т.п.

6. По уровню риска выделяют следующие виды финансовых инструментов:

а) безрисковые финансовые инструменты. К ним относят обычно государственные краткосрочные ценные бумаги, краткосрочные депозитные сертификаты наиболее надежных банков, "твердую" иностранную валюту, золото и другие ценные металлы, приобретенные на короткий период.

Термин "безрисковые" является в определенной мере условным, так как потенциальный финансовый риск несет в себе любой из перечисленных видов финансовых инструментов; они служат лишь для формирования точки отсчета измерения уровня риска по другим финансовым инструментам.

б) финансовые инструменты с низким уровнем риска. К ним относится, как правило, группа краткосрочных долговых финансовых инструментов, обслуживающих рынок денег, выполнение обязательств по которым гарантировано устойчивым финансовым состоянием и надежной репутацией заемщика (характеризуемыми термином "первоклассный заемщик").

в) финансовые инструменты с умеренным уровнем риска. Они характеризуют группу финансовых инструментов, уровень риска по которым примерно соответствует среднерыночному.

г) финансовые инструменты с высоким уровнем риска. К ним относятся финансовые инструменты, уровень риска по которым существенно превышает среднерыночный.

д) финансовые инструменты с очень высоким уровнем риска ("спекулятивные"). Такие финансовые инструменты характеризуются наивысшим уровнем риска и используются обычно для осуществления наиболее рискованных спекулятивных операций на финансовом рынке. Примером таких высокорискованных финансовых инструментов являются акции "венчурных" (рисковых) предприятий; облигации с высоким уровнем процента, эмитированные предприятием с кризисным финансовым состоянием; опционные и фьючерсные контракты и т.п.

Приведенная классификация отражает деление финансовых инструментов по наиболее существенным общим признакам. Каждая из рассмотренных групп финансовых инструментов в свою очередь классифицируется по отдельным специфическим признакам, отражающим особенности их выпуска, обращения и погашения.

Таким образом, финансовые инструменты являются неотъемлемой частью механизма финансового менеджмента и способствуют его эффективному развитию и функционированию.

3. Основные принципы и методы, применяемые в финансовом менеджменте.

Концепции, принципы и методы управления, сложившиеся в финансовом менеджменте, строятся на достаточно прочной научной базе. Это:

1. Основные законы диалектики:
 - а) перехода количества в качество
 - б) единства и борьбы противоположностей;
 - в) отрицания отрицания
2. Исторически сложившиеся теории и школы общего менеджмента:
 - а) классическая (административная) школа Фредерика Тейлора ("Основы научного менеджмента", 1911 г.; "Научный менеджмент", 1947 г) - о целях управления и причинах неэффективности управления;
 - б) школа человеческих отношений Элтона Мэйо - о человеческом факторе в производстве, о роли неформальной социальной обстановки в рабочей группе;
 - в) школа гуманистической психологии - о целях и мотивах поступков людей (Абрахам Маслоу), об иерархии ценностей для людей (деньги – лишь частичный способ удовлетворения потребностей людей);
 - г) школа поведенческих наук (Ренсис Лайкерт) - об эффективных менеджерах и системах "влияние – взаимодействие" (менеджеров и управляемых ими групп) и др.
 - д) закон стоимости К. Маркса $T - D - T$;
 - е) теория изменения денег во времени с понятиями дисконтирования доходов в текущую стоимость капитала и его накопления в будущем;
 - ж) основные принципы российской и советской финансовой науки, в том числе о роли государства как органа регулирования денежных (финансовых) отношений в интересах всего общества (т.е. о формировании и

использовании централизованных финансовых ресурсов, необходимых государству для выполнения государственных функций).

Основными базовыми концепциями и принципами финансового менеджмента являются следующие:

1. Сочетание рациональных основ разных теорий и школ управления;
2. Единство теории и практики в системе управления финансами;
3. Использование комплексной информационно-аналитической базы (финансового, управленческого и статистического учета и отчетности, планово-расчетной и проектной документации, аналитических обзоров и справок);
4. Интерференция (взаимопроникновение) задач и методов долгосрочных и краткосрочных аспектов финансовой политики, их нерасторжимая связь;
5. Выявление, изучение и учет специфических особенностей функционирования различных экономических субъектов при проведении финансового менеджмента (малого предпринимательства, банковской и страховой сфер, внешнеэкономического бизнеса и т.д.);
6. Изменение стоимости денег во времени.

Основные методы менеджмента.

Важно отметить, что эффективное управление возможно лишь на основе сочетания, неразрывного единства четырех групп методов — экономических, административных, социально-психологических и воспитательных. Лишь их совместное взаимосвязанное применение способно сделать труд рациональным и привлекательным, а его результаты — эффективными, полезными обществу и каждому из нас.

Первый из экономических методов управления — хозрасчет. Что это такое?

Хозрасчет: две составляющие: «хозяйственный» и «расчет». Главным здесь является первое слово, а «расчет» — второстепенным, хотя и важным. Полный хозрасчет в сочетании с самофинансированием обеспечивает хозяйственную самостоятельность предприятия. При этом производственная и социальная деятельность на предприятии, а также оплата труда осуществляются за счет заработанных средств. Материальные затраты на производство и социальную сферу возмещаются из выручки, полученной при реализации продукции, работ и услуг, производимых предприятием. В этих условиях главным обобщающим показателем успешности хозяйственной деятельности становится прибыль или доход. После того как часть прибыли или дохода будет выплачена по обязательствам предприятия, все, что останется, поступает в полное распоряжение Собственника предприятия и расходуется на развитие производства, оплату труда и социальные нужды. Исходя из этой общей установки на каждом предприятии может вводиться одна из возможных форм или, как часто говорят, моделей хозрасчета.

Выбор модели хозрасчета предприятия, приспособление ее к конкретным условиям хозяйствования на данном заводе или фабрике —

важнейшая задача менеджера и сонета (правления) предприятия. Полезно для решения этой задачи привлекать независимых консультантов — управленцев, экономистов, юристов.

Ценообразование.

В рыночной экономике различают следующие виды цен:

1. Производственная цена, по которой производитель поставляет товар крупными партиями оптовым торговцам.

2. Оптовая цена — цена, по которой оптовые торговые фирмы продают товар крупными оптовыми партиями компаниям, занимающимся розничной торговлей.

3. Розничная цена — цена, по которой ведется продажа товара в магазинах в розницу и небольшими партиями.

4. Рыночная цена — цена, по которой идет купля-продажа на данном рынке в данное время.

5. Базисная цена — согласуется путем переговоров между продавцом и покупателем крупных партий товара.

6. Монопольная цена — это цена, устанавливаемая монополиями выше или ниже цены производства. Выше — для сбыта своих товаров и ниже — для товаров, приобретаемых у других фирм.

7. Номинальная цена — та, которая публикуется в прейскурантах, справочниках, биржевых котировках (сокращенно — номинал).

8. Скользящая цена — цена, устанавливаемая договором в зависимости от условий конъюнктуры на определенную дату.

9. Твердая цена — цена, фиксируемая в договоре купли-продажи, которая не может быть изменена.

10. Цена «падающий лидер» — цена, используемая торговцами для привлечения покупателей. Обычно снижается цена лишь на один какой-нибудь товар, но покупатель, привлеченный этим фактом в магазин, может купить и другие товары, цена на которые не снижалась.

11. Цена спроса — цена, складывающаяся на рынке в результате свободных рыночных соотношений конкуренции, спроса и предложения.

Финансирование.

Финансы нужны предприятию для его производственного и социального развития, деньги дают предприятию возможность заработать еще большие деньги, т. е. получить прибыль. Именно получение прибыли позволяет судить о том, нужна ли для общества работа делает данный завод или фабрики, эффективно и экономно ли производство. Если продукция, выпускаемая предприятием, нужна — будет прибыль, не нужна — прибыли не будет. Чтобы обеспечить себе прибыль, предприятие, не ожидая указания сверху, само станет повышать качество продукции и услуг, снижать их себестоимость, наращивать производительность труда, совершенствовать оборудование и приемы работы. Финансовая самостоятельность предприятия, то что мы сегодня называем самофинансированием, предусматривает не только новые права руководителя, но и высокую финансовую ответственность его перед собственником и трудовым коллективом.

Административные, социально - психологические и воспитательные методы менеджмента.

Регламентирование деятельности предприятия. Это наиболее жесткая форма административного воздействия в разработке и реализации таких организационных документов, которые определяют порядок управления предприятием, а именно:

- а) положений общеорганизационного порядка, например положения о данном предприятии;
- б) структуры (организации) управления предприятием;
- в) штатного расписания и должностных инструкций (функциональных обязанностей) по управлению предприятием;
- г) положений, определяющих внутренний порядок работы, а также статус, задачи и полномочия различных звеньев управления, например положения об органах линейного, функционального и целевого управления.

Нормирование деятельности предприятия. Оно заключается в разработке и реализации норм, т. е. правил, и нормативов (количественного выражения этих норм), устанавливающих границы деятельности предприятия. Этот рычаг административного управления более гибок, чем регламентирование. Он неразрывно связан с экономическим управлением, обеспечивает его ориентирами для движения в нужном направлении. Сегодня широко используются нормы выработки, времени, численности, нормативы, устанавливающие соотношения между различными технико-экономическими показателями и т. д.

Инструктирование. Оно сводится к ознакомлению персонала с правилами работы, порядком ее выполнения, ожидаемыми трудностями, рекомендациями по их преодолению. Это в основном методическая разработка информационного характера - наиболее мягкая форма административного воздействия.

Распорядительное воздействие. Это форма повседневной организации административной работы. Она включает подготовку, издание и реализацию всевозможных постановлений, директив, приказов, указаний, резолюций, распоряжений. Распорядительное воздействие может носить как письменный, так и устный характер. Каждый руководитель (линейный, функциональный) применительно к занимаемой должности имеет свой «набор» таких воздействий и свою процедуру их реализации.

Тема: Инструменты финансового анализа и планирования.

Вопросы:

1. Методы финансового анализа
2. Анализ финансового состояния:
 - 2.1 Методика расчета коэффициентов ликвидности.
 - 2.2 Методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости.
 - 2.3 Методика расчета коэффициентов деловой активности.
 - 2.4 Методика расчета коэффициентов рентабельности.
 - 2.5 Методика расчета коэффициентов рыночной активности.
3. Операционный анализ как база принятия управленческих решений.
4. Методика проведения финансового анализа

1. Методы финансового анализа.

Составной частью механизма управления финансами организациями является финансовый анализ, который проводится с целью повышения рыночной стоимости организации, выявления резервов, снижения затрат, обеспечения эффективного развития.

Основная цель финансового анализа – это получение небольшого числа информативных параметров, которые могут дать оценку финансового состояния организации.

Финансовый анализ предоставляет информацию в виде отчетов. В этих отчетах отражаются данные о финансовом положении организации на определенную дату (в балансе) и о результатах деятельности организации за прошедший период нарастающей прибылью (форма №2). Эти данные используются для прогнозирования будущих доходов, дивидендов и величины денежного потока. В результате финансового анализа определяется как текущее финансовое состояние предприятия, так и ожидаемые в перспективе параметры финансового состояния.

Существуют определенные принципы проведения анализа:

1. Составление четкой программы анализа. В нее включается разработка макетов, аналитических таблиц и алгоритмов расчета основных показателей.

2. Схема анализа должна быть построена по принципу "от общего к частному", т.е. в начале дается общая характеристика объекта, а за тем анализируются его части.

3. Тщательный анализ любых отклонений, как от нормативных, так и от плановых показателей.

4. Обоснованность критериев количественных и качественных оценок.

Финансовый анализ классифицируется по следующим признакам:

1. По времени осуществления анализ может быть:
 - прогнозный (проводится до совершения хозяйственной операции);
 - оперативный (проводится в текущей деятельности с введением определенных коррективов);

- ретроспективный (проводится после совершения хозяйственных операций).

2. По методике проведения различают:

- сопоставительный анализ (сравнение показателей результатов хозяйственной деятельности с показателями текущего года, прошлых лет, передовых предприятий);

- факторный анализ (выявление величины влияния факторов – товарооборота, валового дохода, издержек обращения на прибыль);

- диагностический анализ (способ установления нарушений нормального хода деятельности);

- операционный анализ (метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений, которые основаны на причинно-следственных связях);

- детерминированный анализ (исследуются функциональные взаимосвязи между факторами и результатами).

При проведении анализа возникают определенные сложности:

1. Отсутствие данных для проведения анализа за предыдущие периоды.

2. Отсутствие сопоставимости данных, которая связана с расхождением в бухгалтерском и налоговом законодательстве.

3. Расхождения в требованиях отечественного бухгалтерского учета и в МСФО (Международный стандарт финансовой отчетности).

4. Руководство не хочет проводить анализ.

Экспресс анализ или экспресс диагностика предназначена для поиска и выделения наиболее сложных проблем управления финансами. Проведение экспресс анализа не занимает много времени и дает оценку финансового состояния организации. При проведении экспресс анализа на подготовительном этапе проводится экспертиза и подготовка бухгалтерских форм к чтению.

Основные направления экспресс анализа:

1. Оценка имущественного положения.

2. Оценка финансового положения.

3. Наличие неблагоприятных статей в отчетности.

В заключении обобщаются результаты, и дается оценка финансового состояния. Преимуществом экспресс анализа является обнаружение негативных тенденций на ранних стадиях.

Фундаментальный анализ – этот вид анализа необходим для детализации оценок данных экспресс анализа. При проведении этого анализа в зависимости от цели, проводится анализ структуры затрат, анализ рентабельности, анализ деловой активности, анализ денежного потока и т.д.

Все процедуры финансового анализа основаны на определенных методах:

1. Горизонтальный метод;

2. Вертикальный метод;

3. Трендовый метод;
4. Метод финансовых коэффициентов;
5. Факторный метод;
6. Сравнительный метод.

Все эти методы позволяют финансовым службам осуществлять финансовый контролинг, который представляет собой систему действий, которые направлены на выявление отклонений фактических результатов от плановых.

Функциями финансового контролинга являются:

1. Мониторинг выполнения финансовых планов;
2. Определение степени отклонения фактических результатов от плановых показателей;
3. Корректировка финансовых показателей, которые связаны с изменениями в финансовой среде.

2.1 Методика расчета коэффициентов ликвидности.

Баланс ликвидности организации дополняется финансовыми коэффициентами, которые позволяют оценить соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Методика расчета коэффициентов ликвидности

№	Коэффициент	Порядок расчета	По срокам баланса	Характеристика	Допустимые значения
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	$(ДС+КФВ)/КО$	$(250+260)/(610+620+630+660)$	Показывает какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в настоящий момент	0,2-0,5
2	Коэффициент критической ликвидности	$(ДС+КФВ+ДЗ)/КО$	$(260+250+240)/(610+620+630+660)$	Отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами	0,8-1
3	Коэффициент текущей ликвидности	$(ДС+КФВ+ДЗ+З)/КО$	$(260+250+240+210)/(610+620+630+660)$	Показывает достаточность оборотных активов для краткосрочных обязательств	≤ 2

Пример. Расчет коэффициентов ликвидности организации

Коэффициент	Расчет
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(320+255)/(4220+20936+1845)=0,021$
Коэффициент критической ликвидности	$(320+255+7380)/27001=0,3$
Коэффициент текущей ликвидности	$(320+255+7380+10040)/27001=0,67$

1) Полученный коэффициент 0,02 ниже нормативного, что говорит о невозможности погашения краткосрочных обязательств. Чтобы определить период, в течение которого предприятие не может погасить краткосрочные обязательства необходимо $1/0,02=50$ дней.

2) Значение 0,3 коэффициента критической ликвидности показывает, что организация не может своевременно рассчитаться с дебиторами.

3) Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) показывает достаточность оборотных активов для краткосрочных обязательств. Если коэффициент ниже нормативного значения, то чтобы восстановить платежеспособность необходимо продать излишние материальные запасы.

2.2 Методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость характеризует коэффициенты, для расчета которых используются данные обо всех источниках средств организации. Коэффициенты финансовой устойчивости отражают структуру капитала и степень задолженности организации перед кредиторами. К ним относятся:

- Коэффициент автономии;
- Коэффициент финансового рычага;
- Коэффициент обеспеченности собственными ресурсами;
- Коэффициент маневренности собственного капитала;
- Коэффициент финансирования.

Методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости

№	Коэффициент	Порядок расчета	Строка баланса	Нормативное значение	Характеристика
1	Автономии или финансовой независимости	Отношение собственного капитала к сумме капитала организации	$(640+490+650)/700$	$>0,5$	Отражает уровень независимости организации от внешних источников финансирования деятельности

2	Финансового рычага (финансовой активности)	Отношение заемного капитала к собственному капиталу	$(590+690-640-650) / (640+650+490)$	<1	Показывает степень зависимости организации от заемных источников
3	Обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	Отношение собственных оборотных средств к запасам и затратам	$(490+640+650-190) / 210$	> 0,5	Отражает уровень финансирования запасов и затрат за счет собственных источников
4	Маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу	$(490+640+650-190) / (490+650+640)$	0,2-0,5	Показывает, какая часть собственного капитала вложена в наиболее мобильные активы

2.3 Методика расчета коэффициентов деловой активности.

Коэффициенты деловой активности называют также коэффициентами эффективности или оборачиваемости, т.е. они измеряют степень эффективности использования фирмой своих активов.

Рассмотрим эффективность использования двух элементов активов: дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов.

При расчете коэффициентов деловой активности, как правило, данные баланса принимаются по состоянию на конец отчетного года. В тоже время для целей расчета финансовых коэффициентов могут применяться среднемесячные, среднеквартальные или среднегодовые показатели.

Использование усредненных данных из баланса обеспечивает сопоставимость данных отчета о прибылях и убытков и баланса.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет выявить структуру и состояние дебиторской задолженности фирмы, а также степень ее погашения.

Коэффициент рассчитывается как отношение годового объема чистых продаж в кредит к сумме дебиторской задолженности. Этот коэффициент показывает количество оборотов дебиторской задолженности в течение года, т.е. чем выше оборот дебиторской задолженности, тем меньший период времени проходит между моментом продажи и оплаты.

Средний срок погашения дебиторской задолженности, т.е. продолжительность дебиторской задолженности в днях.

Этот показатель рассчитывается как отношение количества дней в году к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности, т.е. этот коэффициент показывает среднее число дней, проходящих от момента продажи товара до момента поступления оплаты за него. Чтобы оценить

степень ликвидности дебиторской задолженности ее группируют по срокам возникновения, т.е. определяется процентный состав дебиторской задолженности на определенную дату в зависимости от количества месяцев, которые прошли с момента ее возникновения.

Дебиторская задолженность может продолжаться числиться как таковая в бухгалтерском учете только в том случае, если она может быть взыскана, поэтому группировка дебиторской задолженности по срокам возникновения дает больше информации, чем просто расчет среднего срока погашения задолженности.

Метод группировки позволяет выявить причины неблагоприятного положения дел. Эту же методику применяют для анализа кредиторской задолженности.

Для оценки степени эффективности управления товароматериальными запасами рассчитывается коэффициент оборачиваемости товароматериальных запасов. Этот коэффициент рассчитывается, как отношение себестоимости реализованных (отпущенных в производство) материалов или стоимости реализованных товаров к общей сумме товарно-материальных запасов.

Еще одним показателем, который используется для оценки степени эффективности управления товароматериальными запасами, является оборот материальных запасов в днях, который рассчитывается как отношение количества дней в году к оборачиваемости товароматериальных запасов.

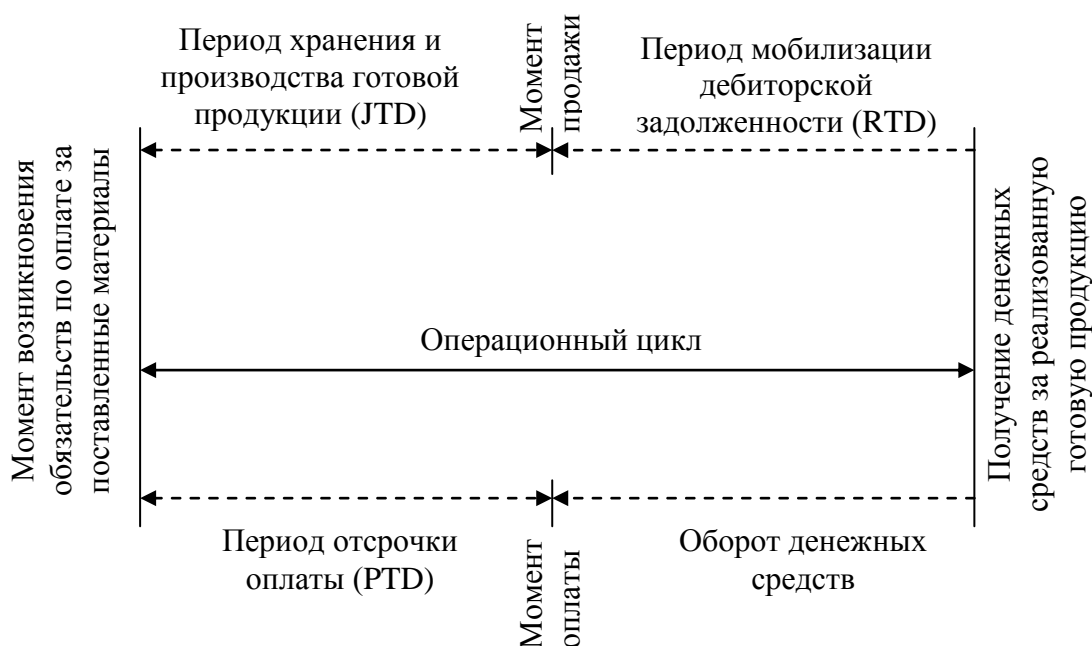
Результатом анализа коэффициентов ликвидности и деловой активности является концепция операционного цикла.

Операционный цикл – это продолжительность времени осуществления закупок сырья и материалов, которые необходимы коммерческим организациям до получения денежных средств, в уплату за произведенную продукцию.

Операционный цикл фирмы – это промежуток времени между закупкой материальных ценностей и получением денежных средств от покупателей за проданную готовую продукцию.

Математически операционный цикл может быть выражен как сумма оборота товароматериальных запасов в днях и оборота дебиторской задолженности в днях. В качестве точки отсчета операционного цикла принимается момент возникновения обязательств по оплате закупок, а не само перечисление денежных средств. Это связано с тем, что многие фирмы не оплачивают закупки материалов немедленно, а также могут приобретать материалы в кредит. Это приводит к возникновению обязательств. Но определить продолжительность промежутка времени между фактическим списанием денежных средств со счета фирмы и получением денежных средств в счет оплаты готовой продукции возможно путем вычитания из продолжительности операционного цикла оборота счетов к оплате в днях. Т.е. в результате получается продолжительность оборота денежных средств.

Взаимосвязь и различия между операционным циклом и оборотом денежных средств.



$$\text{Операционный цикл} = \text{JTD} + \text{RTD}$$

$$\text{Оборот денежных средств} = (\text{JTD} + \text{RTD}) - \text{PTD}$$

Анализ операционного цикла на основе указанных коэффициентов позволяет сделать следующие выводы: относительно короткий операционный цикл свидетельствует об эффективном управлении дебиторской задолженностью и товароматериальными запасами. Эти показатели дают дополнительную информацию для выводов о степени ликвидности фирмы. Т.е. относительно короткий операционный цикл положительно воздействует на показатели ликвидности.

Общая оборачиваемость активов – это отношение чистого объема продаж к общей сумме активов.

2.4 Методика расчета коэффициентов рентабельности.

Одним из видов коэффициентов рентабельности является рентабельность инвестиций в активы. Этот показатель отражает соотношение прибыли и суммарных инвестиций в активы фирмы, т.е. отношение чистой прибыли после уплаты налогов к суммарным активам. Этот коэффициент в некоторых источниках называют коэффициентом доходности активов (обозначается он как ROJ).

В 1919 году компания «Дюпон» впервые применяла оригинальный вариант методики анализа финансовых коэффициентов для оценки эффективности деятельности фирмы. В соответствии с методикой «Дюпон» коэффициент доходности активов (капиталоотдачи суммарных активов) определяется как произведение рентабельности продаж на эффективность использования активов. А коэффициент доходности активов (ROJ) равен произведению коэффициента чистой рентабельности продаж на

оборачиваемость суммарных активов. Ни коэффициент чистой рентабельности продаж, ни оборачиваемость суммарных активов по отдельности не обеспечивают представление об эффективности деятельности фирмы. Коэффициент чистой рентабельности продаж не учитывает степень использования активов, в то время как коэффициент доходности активов (капиталоотдача) позволяет преодолеть эту ограниченность. Показатель капиталоотдачи повысится, если возрастут рентабельность продаж или оборачиваемость активов. Возможен рост этих показателей одновременно.

Использование показателя капиталоотдачи в методике Дюпона

Капиталоотдача = рентабельность продаж × эффективность использования активов

Доходность активов = Чистая прибыль/Суммарные активы	=	Коэффициент чистой рентабельности = Чистая прибыль/Чистый объем продаж	×	Коэффициент общей оборачиваемости активов = Чистый объем продаж/Суммарные активы
Отражает общую способность фирмы генерировать прибыль при данной сумме активов				

Коэффициент доходности акционерного капитала (ROE)

Данный коэффициент сопоставляет чистую прибыль с капиталом, вложенным акционерами. Рассчитывается как отношение чистой прибыли после уплаты налогов к акционерному капиталу. Этот коэффициент показывает капиталоотдачу балансовой величины акционерного капитала. Высокий уровень доходности акционерного капитала характеризует перспективность вложений капитала в фирму. Кроме этого эффективность акционерного капитала может свидетельствовать о том, что для фирмы характерен повышенный финансовый риск, если сравнивать значения этого коэффициента со среднеотраслевым.

Для более детального исследования этого показателя можно применять метод Дюпона, по которому этот показатель представляет собой произведение нескольких составляющих:

Методика Дюпона помогает объяснить, почему у фирмы показатель доходности акционерного капитала ниже чем, например, в среднем по отрасли. Хотя коэффициент чистой рентабельности у нее выше, чем среднеотраслевое значение, а коэффициент акционерного капитала находится на среднеотраслевом уровне. Более низкая оборачиваемость активов может привести к тому, что ROE в целом оказывается ниже, чем в среднем по отрасли, т.е. можно предположить, что основной причиной такой ситуации является большие чем у других фирм отрасли инвестиции в активы при обеспечении такого же объема продаж.

Использование вышеописанных коэффициентов рентабельности полезно для сравнения какой-либо фирмы с аналогичными компаниями той

же отрасли, потому что только такое сравнение дает возможность судить о том, как обстоят дела у фирмы и почему.

2.5 Методика расчета коэффициентов рыночной активности.

Коэффициенты рыночной активности – это показатели, которые характеризуют доходность и стоимость акций предприятия эмитента.

Рассчитывают следующие коэффициенты:

1. коэффициент прибыли на одну акцию
2. отношение рыночной цены и прибыли на одну акцию
3. коэффициент балансовой стоимости одной акции
4. отношение рыночной и балансовой стоимости одной акции
5. коэффициент фактической нормы дивиденда
6. коэффициент доходности одной акции
7. коэффициент доли выплаченных дивидендов

1. Коэффициент прибыли на одну акцию.

Рассчитывается как отношение разницы чистой прибыли и дивидендов по привилегированным акциям к количеству простых акций в обращении. Данный коэффициент показывает, какая доля чистой прибыли приходится на одну простую акцию в обращении. Для того чтобы определить количество простых акций в обращении, необходимо из общего количества выпущенных в обращение простых акций вычесть собственные простые акции, которые находятся в портфеле предприятия. Это основной показатель, который влияет на рыночную стоимость акций предприятия. Но необходимо учитывать следующие моменты:

- прибыль является объектом манипулирования в российском бухгалтерском учете. Она зависит от применяемых методов бухгалтерского учета и может быть искусственно завышена (например, при применении метода ФИФО) или занижена (ЛИФО).

- непосредственным источником выплаты дивидендов является не прибыль, а денежные средства.

- скупая собственные акции предприятие тем самым уменьшает их количество в обращении и, следовательно, увеличивается величина прибыли на одну акцию

В связи с этим многие экономисты считают, что при оценке надежности акций предприятия все-таки главным критерием является показатель денежного потока.

Допустимым значением при расчете данного коэффициента считается: чем выше значение коэффициента, тем лучше

2. Отношение рыночной цены и прибыли на одну акцию.

Значение коэффициента рассчитывается как отношение рыночной стоимости одной акции к прибыли на одну акцию. Значение этого коэффициента рассматривается в динамике и, как правило, значение этого коэффициента за несколько лет сравнивают с аналогичным показателем

других фирм. Допустимым значением этого коэффициента считается: чем выше коэффициент, тем лучше.

3. Коэффициент балансовой стоимости одной акции.

Рассчитывается, как отношение разности стоимости акционерного капитала и стоимости привилегированных акций к количеству простых акций в обращении. Данный показатель представляет информацию о доле чистых активов, приходящихся на одну простую акцию в обращении. Допустимое значение: чем выше коэффициент, тем лучше.

4. Отношение рыночной и балансовой стоимости одной акции.

Рассчитывается как отношение рыночной стоимости одной акции к балансовой стоимости одной акции.

5. Коэффициент фактической нормы дивиденда.

Рассчитывается как отношение дивиденда на одну простую акцию к рыночной стоимости одной акции. Допустимое значение: чем выше значение дивиденда, тем лучше для акционера.

6. Коэффициент доходности одной акции.

Доходность одной акции определяется как отношение суммы дивидендов и разницы между ценой продажи и ценой покупки к цене покупки акций.

Существует несколько показателей доходности акции.

Как правило, под доходностью понимается процентное отношение совокупного дохода, который получен за период владения ценной бумагой к вложенным средствам. Совокупный доход складывается из процентного дохода или дивидендов и из дохода от роста курсовой стоимости ценной бумаги, т.е. первый показатель представляет собой простой расчет доходности акции, второй рассчитывается как дисконтированный денежный поток, который акционер получает в течение всего периода владения акцией, т.е. начиная с некоторого момента времени до бесконечности. Допустимое значение: чем больше, тем лучше.

7. Коэффициент доли выплаченных дивидендов.

Рассчитывается как отношение дивиденда на одну акцию к чистой прибыли на одну акцию. Этот коэффициент показывает, какая доля чистой прибыли была израсходована на выплату дивидендов.

Для данного вида коэффициента не существует плохого или хорошего уровня, так как высокое значение этого дивиденда предпочтительно для простого акционера, но свидетельствует о нерациональной дивидендной политике и значение этого коэффициента должно быть меньше 1.

3. Операционный анализ как база принятия управленческих решений.

Одной из наиболее часто встречающихся в практике финансового менеджмента разновидностей финансового анализа является операционный анализ. Он позволяет выявить влияние объема производства, цен,

переменных и постоянных затрат на изменение финансового результата деятельности организации.

С помощью операционного анализа решаются следующие задачи:

1. Планирование и оценка прибыльности производственной и коммерческой деятельности.
2. Определение делового уровня риска
3. Анализ и оценка прибыльности инвестиций при наращивании капитала
4. Разработка ассортиментной политики
5. Выбор оптимального пути выхода из кризиса

Основные элементы операционного анализа – это пороговые показатели деятельности организации, в частности:

- критический объем реализации (порог рентабельности)
- запас финансовой прочности организации

Все эти показатели связаны с понятием «маржинальная прибыль» (предельный вклад).

Предусмотрены следующие допущения операционного анализа:

1) величина выручки и затрат организации зависит от количества произведенной и реализованной продукции.

2) затраты на производство и реализацию продукции состоят из постоянных и переменных. Иногда затраты организации могут содержать и переменную и постоянную части, то есть являются смешанными. К ним относят расходы на электроэнергию, содержание и эксплуатацию оборудования.

3) зависимость между объемом реализации продукции и затратами имеет линейный характер, т.е. не учитывается фактор неопределенности. Хотя на практике затраты и выручка могут меняться в другой пропорции.

4) цена продукции, переменные затраты на единицу продукции и постоянные затраты известны и не меняются в анализируемом периоде.

5) производится только однородная продукция или структура ассортимента не меняется.

6) в анализе соотношения затрат, объема выпуска и прибыли временная стоимость денежных средств не учитывается или не берется во внимание

Основная часть операционного анализа – это определение точки безубыточности. Она соответствует такому объему реализации, при котором выручка равна всем затратам организации, которые связаны как с производством, так и с реализацией, а прибыль равна нулю.

Графически точка безубыточности находится в точке пересечения линий выручки и валовых или совокупных затрат организации.

Математическим методом критическая точка производства и реализации продукции определяется тремя способами:

1) По количеству выпускаемой продукции.

Точка безубыточности в натуральных единицах равна отношению постоянных затрат на весь объем произведенной продукции к разности

между ценой за единицу продукции и переменными затратами на единицу продукции.

2) По выручке от продаж.

Выручка от продаж в точке безубыточности равна частному от деления или отношению постоянных затрат на весь объем произведенной продукции к разности единицы и частного от деления переменных затрат на единицу продукции и цены за единицу продукции

3) В процентах от объема производства при условии полной загрузки производственных мощностей.

Объем выпуска продукции в критической точке (в процентах) равен частному от деления постоянных затрат на весь объем произведенной продукции на разницу между ценой за единицу продукции и переменными затратами на единицу продукции, умноженное на частное от деления 100 к объему производства в условиях полной загрузки мощностей.

В основе управленческих решений, которые связаны с формированием ассортиментной политики, повышением конкурентоспособности, ценообразования лежит маржинальный подход.

Этот подход состоит в том, что себестоимость реализованной продукции раскладывается на переменную и постоянную части. В бухгалтерском учете прибыль или убыток от продаж определяется как разница между выручкой от реализации продукции и полной коммерческой себестоимостью продукции.

Маржинальная прибыль – это разница между выручкой от реализации продукции и переменными затратами.

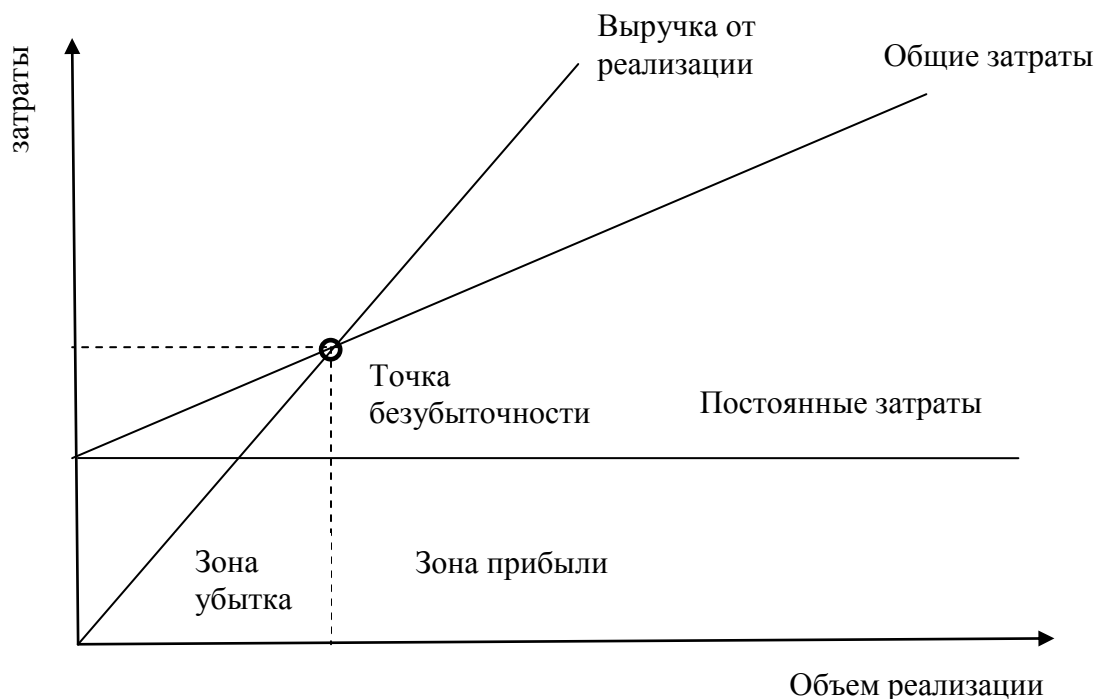
Маржинальная прибыль на единицу продукции – это разница между рыночной ценой продукта за единицу и переменными затратами на единицу продукции.

Определение маржинальной прибыли на единицу продукции позволяет оперативно определить причины увеличения объемов выпуска продукции и принять управленческие решения по освоению рынков сбыта. Маржинальный подход при определении результатов деятельности позволяет в краткосрочном периоде планировать деятельность, а потом в системе бухгалтерских счетов определить финансовый результат.

Форма отчета о прибыли и убытках может быть составлена в следующем виде:

1. Выручка от реализации продукции
2. Переменные затраты
3. Маржинальная прибыль
4. Постоянные затраты
5. Финансовый результат

Эта форма отчета может быть прогнозной, то есть в учете можно разложить переменные затраты по элементам, постоянные затраты - по статьям расходов и использовать полученные данные в бюджетировании.



4. Методика проведения финансового анализа.

Финансовый анализ – это процесс исследования финансового состояния и результатов финансовой деятельности организации.

Цели проведения анализа:

1. повышение рыночной стоимости организации
2. выявление резервов снижения расходов
3. обеспечение эффективного развития.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа информативных параметров, которые дают объективную оценку финансового состояния организации. Финансовый анализ дает информацию о деятельности организации в виде финансовых отчетов.

Финансовое состояние организации определяется по данным бухгалтерского баланса через расчет ликвидности по статьям Формы № 1 и через расчет финансовых коэффициентов.

Характеристика активов и пассивов организации по степени ликвидности.

Актив	Признак группировки	Состав группы по балансу	Пассив	Признак группировки	Состав группы по балансу
A ₁	Наиболее ликвидные	Денежные средства (стр.260 ф.№1), краткосрочные фин. вложения (стр.250)	П ₁	Наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность (620+630+660)
A ₂	Быстро реализуемые	Дебиторская задолженность, сроком менее 12 месяцев (стр.240) и прочие оборотные активы (стр.270)	П ₂	Краткосрочные обязательства	Краткосрочные кредиты и займы (610)
A ₃	Медленно реализуемые	Запасы и затраты, кроме расходов будущих периодов и дебиторская задолженность, сроком погашения более 12 месяцев (стр.230)	П ₃	Долгосрочные обязательства	Долгосрочные кредиты и займы (590)
A ₄	Трудно реализуемые	Внеоборотные активы (190)	П ₄	Постоянные обязательства	Собственный капитал и расчеты по дивидендам (490+640+650)-216

Реальную степень платежеспособности организации можно рассчитать на основе анализа ликвидности баланса. При этом используются следующие соотношения в абсолютном выражении:

$$A_1 \geq П_1$$

$$A_2 \geq П_2$$

$$A_3 \geq П_3$$

$$A_4 \leq П_4$$

Обязательным условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств.

Платежный излишек по первой и второй группам означает, что организация платежеспособна (ликвидна) в настоящий момент. Сравнение активов и пассивов третьей группы отражает перспективную ликвидность и является прогнозом платежеспособности организации.

Составление четвертой группы носит балансирующий характер, при котором излишек ликвидных средств расценивается как нежелательное состояние.

Пример.

Актив	Абсолютное значение	Пассив	Абсолютное значение	Недостаток (-), излишек (+) (А-П)
A ₁	575	П ₁	22781	-22206
A ₂	7380	П ₂	4220	3160
A ₃	9690	П ₃	949	8741
A ₄	23178	П ₄	13813	9365

Как видно из данных таблицы, по первой группе активов наблюдается платежный недостаток в размере 22206 руб., это показывает, что анализируемая организация в настоящий момент неликвидна, т.к. наиболее ликвидных активов на 22206 руб. меньше, чем сумма срочных обязательств.

По второй группе активы превышают пассивы на 3160 руб., что свидетельствует о том, что организация располагает быстро реализуемыми активами в большем объеме, чем требуется для покрытия краткосрочных кредитов и займов.

В целом по первым двум группам величина пассивов превышает активы и свидетельствует о нехватки денежных средств, т.е. о кратковременной неплатежеспособности.

Сравнение активов и пассивов по третьей группе показывает превышение на 8741 руб. активов над пассивами, что отражает перспективную ликвидность организации и дает положительный прогноз платежеспособности на перспективу.

Сопоставление активов и пассивов в четвертой группе свидетельствует о превышении активов над пассивами на сумму 9365 руб. Эта сумма может быть направлена на погашение недостатка при оплате срочных обязательств.

Тема: Финансовое планирование как инструмент финансового менеджмента.

Планирование представляет собой процесс разработки и принятие целевых установок количественного и качественного характера.

Необходимость планирования вызывается несколькими причинами:

- 1.неопределенностью будущего
- 2.необходимостью координации деятельности предприятия
- 3.преодолением негативных последствий возможных срывов в процессе выполнения плана

Под финансовым планированием понимается планирование основных финансовых показателей. Конечным результатом финансовым планирования является план. Финансовый менеджер на основе плана оценивает задачи на краткосрочную или долгосрочную перспективу, т.е. оцениваются возможности предприятия или последствия предлагаемых решений.

Финансовый план не может быть идеальным, поэтому разрабатывают оптимальный вариант, который учитывает экономические возможности предприятия в данный момент и стратегические цели развития. Различают долгосрочное стратегическое планирование и краткосрочное тактическое планирование.

Краткосрочное финансовое планирование заключается в составлении годового финансового плана, основой которого является бюджеты производства, расходы ресурсов, реализация продукции, на основе которых составляются прогнозные формы отчетности, которые дают представления о финансовом состоянии предприятия.

Годовой финансовый план включает:

1. общий бюджет, в котором представляется бюджет реализации, бюджет производства, бюджет прямых затрат на сырье и материалы, бюджет прямых затрат на труд, бюджет накладных расходов, бюджет коммерческих расходов и прогнозный отчет о прибыли и убытках.
2. финансовый бюджет, который включает бюджет денежных средств и прогнозный баланс.

Общий бюджет составляется на основе маркетинговых, производственных планов и является совокупным бюджетом затрат, которые относятся на себестоимость и составленного на их основе прогнозного учета о прибылях и убытках.

Бюджет реализации составляется на основе прогноза реализации. В свою очередь, прогноз составляют на основе анализа как текущих экономических условий, так и конъюнктуры рынка. Бюджет реализации разрабатывается с учетом спроса на продукцию категорий покупателей, сезонных факторов.

Существуют следующие методы прогноза реализации:

1. функциональный
2. статистический
3. групповое принятие решений.

Тема: Использование комплексного бизнес-плана бюджетирования в анализе.

Вопросы:

1. Бизнес-план и его роль в финансовой деятельности организации.
2. Основные показатели финансового плана и порядок их расчета.
3. Гибкая смета, ее роль в управлении предприятием и характеристика анализа использования смет.
4. Бюджеты и процессы их составления.
5. Разница между стратегическим планом развития бизнеса, программой развития и бюджетом.
6. Взаимосвязь между стратегическим планированием и бюджетированием.
7. Назначение бюджета.
8. Процесс составления бюджетов.

1. Бизнес-план и его роль в финансовой деятельности организации.

Планирование в общем смысле является одной из самых важных функций управления, поэтому бизнес-план, в котором определены направление развития бизнеса, источник финансовых ресурсов является важнейшим инструментом процесса управления. В бизнес-плане отражена не только цель деятельности предприятия, но и средства достижения этой цели.

Цели бизнес-плана включают:

- эмиссию ценных бумаг;
- финансовое оздоровление;
- возможную приватизацию объекта;
- выпуск новой продукции;
- внедрение новых технологий и т.д.

Соответственно для каждой цели необходимы финансовые ресурсы. Бизнес-план включает мероприятия по развитию бизнеса с одной стороны, и по формированию источников ресурсов - с другой. В экономической литературе процессы бизнес - планирования разными авторами описываются по-разному, но в общем виде можно выделить 3 направления:

1. описание деятельности в соответствии с имеющимися лицензиями, которые дают право осуществления намеченного вида деятельности;
2. финансовый план состоит из 2 частей:
 1. определяется состав затрат, доходов;
 2. определяется источник приобретения всех видов ресурсов;
3. обоснование показателей финансового плана, наличие контрактов, как с поставщиками, так и с покупателями и кредитными учреждениями.

Основным разделом бизнес-плана является финансовый план. В нем определяется прогноз, который должен быть обоснован расчетами объема производства продукции, ее продажи, а также расчетом потребности в материальных, трудовых ресурсах, т.е. составляются бюджеты, баланс доходов и расходов, активов и пассивов, описание источников финансирования. Кроме этого должны быть представлены расчеты

эффективности привлечения каждого ресурса и их источников.

Самый сложный этап бизнес – планирования – это претворение его в жизнь. Экономический анализ занимается наблюдением за этим процессом. Его главная цель - оценить обоснованность планов бюджетов (смет) нормативов, которые сопоставляют с условиями деятельности предприятия. При этом необходимо оценивать ситуацию на рынке. Для этого изучают и измеряют соотношения спроса и предложения, оценивают изменение цен на рынке в сопоставлении с себестоимостью продукции, определяют прибыльность видов деятельности, сравнивают запланированные и фактические данные, определяют эффективность бизнеса с учетом финансового положения предприятия. На основании этого даются обоснованные рекомендации для принятия управленческих решений. Особое внимание уделяется оперативному анализу, на основе данных которого в течение отчетного периода, вмешиваются в ход производства и устраняют негативные факторы. Для определения перспектив предприятия на рынке проводится маркетинговый анализ, т.е. проверяется обоснованность планов по ценам, рекламе, прогнозам новой продукции. В ходе анализа оценивают риски бизнеса и рассчитывают способы страхования от рисков.

Таким образом, рыночные отношения требуют четкого обоснования плановой деятельности предприятия, а также реальной оценки партнеров проведения мониторинга за процессом исполнения бизнес-плана.

2. Основные показатели финансового плана и порядок их расчета.

Показатели бизнес-плана включают разное количество разделов, а их состав зависит от содержания целей бизнеса.

Основные показатели бизнес-плана следующие:

1. Введение (описание) бизнеса;
2. Цель производства, которая включает перечень продукции, работ и услуг, обоснование спроса и предложения;
3. Оценка рынка сбыта, определение наличия конкурентов в разрезе рынка. В этом разрезе рынка выделяют:
 - 1) рынок РФ (внутренний);
 - 2) рынок ближнего зарубежья;
 - 3) рынок дальнего зарубежья.
4. Конкурентоспособность продукции по ценам, по объему продаж, прибыли, качеству;
5. Производственная мощность, по которой определяют возможность предприятия выпускать новые виды продукции и возможность перестройки на новые виды продукции;
6. План производства или производственная программа, которая включает перечень видов продукции предприятия по периодам;
7. Производственные принципы, которые используются в организации технологических процессов, т.е. расписываются все службы и координация их работы;
8. Создание центров финансовой ответственности;

9. Правовой статус предприятия, от которого зависит налогообложение и, соответственно, налоговая нагрузка;
10. Коммерческий риск; указываются меры по его снижению;

В бизнес-плане составляется финансовый план, в составе которого:

- 1) плановый расчет продаж (бюджет);
- 2) расчет сметы затрат (себестоимости, коммерческих расходов, управленческих расходов и процент за кредиты и займы).
- 3) смета доходов и расходов, расчет безубыточности;
- 4) расчет прибыли в целом по предприятию на уровне среднеотраслевых показателей;
- 5) рассчитывается ожидаемый возврат вложений, а также возможные ценовые финансирования, спонсорская помощь, прирост прибыли;
- 6) расчет предполагаемых заемных средств и перечень банков.

По содержанию бизнес-план зависит от того на какой срок он разрабатывается. Возможны варианты:

- на несколько месяцев по видам деятельности;
- текущий план на год с разбивкой по месяцам;
- стратегический план с разбивкой по годам на долгую перспективу.

С помощью таких бизнес-планов увязывают и координируют действия различных служб, целенаправленно управляют производством, контролируют доходы и расходы.

Каждый раздел бизнес-плана содержит конкретные расчеты, а каждый показатель может рассчитываться с учетом сложившихся в прошлых периодах темпов роста (прироста). Взаимосвязь всех показателей бизнес-плана выражается в том, что каждый сметный расчет делается с учетом данных, которые представлены во взаимосвязанных сметах. Если в сметном расчете планируется прирост выручки на 5%, то в сметном расчете переменных затрат их увеличение планируется тоже на 5%. По постоянным расходам может проводиться жесткий режим экономии по таким расходам как электроэнергия, ГСМ услуги связи и т.д. А конечный расчет прибыли увязывается со всеми предыдущими сметами.

Для определения потребности в запасах используются различные методики нормирования. Заключительной сметой является баланс активов и пассивов, в которой увязываются не только доходы и расходы, но и источники финансирования.

3. Гибкая смета, ее роль в управлении предприятием и характеристика анализа использования смет.

Показатели	Утвержденная смета		Фактические расходы		Скорректированная смета		Абс. откл.	Отн. откл.
	∑	%	∑	%	∑	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Переменные расходы, всего, в т.ч.:	520	52	680	68				
- материалы	300	30	430	42				
- заработная плата	220	22	250	25				
Постоянные расходы, всего, в т.ч.:	400	40	490	49				
- амортизация	150	15	140	14				
- прочие	250	25	350	35				
Итого себестоимость	920	92	1170	117				
Продукция	1000	100	1200	100	1200	100	100	100

При разработке гибкой сметы могут использоваться различные методики, но все они дают одинаковые результаты:

1. Все затраты делятся на переменные и постоянные. Это дает возможность откорректировать сметы. Корректировке подвергаются сметные расчеты переменных затрат. При этом продукция берется за 100% и по отношению к ней рассчитываются уровни переменных и постоянных затрат. При корректировке по переменным статьям плановый уровень по переменным расходам умножают на фактический объем продукции. А по постоянным статьям в гибкую смету включают только плановые суммы затрат.

2. Расходы делятся на постоянные и переменные, но в расчетах используется только плановые суммы затрат, т.е. скорректированная смета переменных затрат равна сумме переменных затрат по утвержденной смете, умноженная на темп роста продукции в процентах.

Темп роста продукции по нашему примеру = $1200/1000 \times 100\% = 120\%$

Скорректированная смета переменных расходов = $520 \times 120\% = 624$

Таким же образом рассчитывается скорректированная смета постоянных расходов. При разработке смет расходы рассчитываются на плановый объем производства, но фактический объем может быть больше или меньше запланированного, поэтому необходимо сметный расчет затрат пересчитать или откорректировать на фактический объем производства. Это обусловлено тем, что фактические затраты и затраты по смете являются несопоставимыми из-за разного объема производства. Поэтому утвержденная

смета корректируется на фактический объем продукции, в чем и проявляется ее гибкость.

Сравнение фактических затрат со сметой называется абсолютным отклонением, по которому нельзя делать оценку об экономии или перерасходе и соответственно нельзя принимать управленческие решения. Они принимаются на основе данных относительного отклонения на основе скорректированной сметы.

То есть скорректированная или гибкая смета показывает какие расходы могла произвести организация на фактический объем продукции. Т.о. вывод об экономии или перерасходе делается только по относительному отклонению, которое рассчитывается как разность между скорректированными и утвержденными сметами.

4. Бюджеты и процессы их составления.

Бюджет – это финансовый план, который охватывает все стороны деятельности организации.

Бюджет является основой внутреннего управления и контроля.

Бюджет организации – это финансовый план, который определяет в количественном выражении запланированные финансовые показатели, которых достигнет организация в будущем.

Показатели бюджета основываются в первую очередь на данных о предполагаемых объемах продаж и производства.

Бюджетирование – это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа бюджета.

Бюджетирование может производиться в разрезе организации в целом или отдельного структурного подразделения или отдельных центров учета прибыли и затрат. Бюджетирование проводится так же в разрезе отдельных контрактов или проектов.

Бюджетирование – это основа оценки всех аспектов финансовой состоятельности, а также укрепление финансовой дисциплины.

5. Разница между стратегическим планом развития бизнеса, программой развития и бюджетом.

В финансовом менеджменте принято разделять 3 понятия:

1. долгосрочное стратегическое планирование
2. разработка программ развития
3. бюджетирование

Стратегический план развития организации представляет собой перечень стратегических целей, а также общую стратегию по их достижению. Основной целью стратегического плана на пятилетнюю перспективу может быть, например, захват 10% внутреннего российского рынка по продаже какого-либо продукта.

Программа по выполнению стратегического плана – это комплекс мероприятий по реализации стратегических целей. В программе развития может быть предусмотрено:

- расширение объемов производства продукции, например, путем модернизации оборудования;

- покупка контрольного пакета акций крупнейшего российского производителя того продукта, который производит предприятие.

Бюджет является финансовым отражением перечисленных планируемых мероприятий. Он фокусируется на денежных показателях. Т.е. бюджет – это финансовое воплощение, как стратегического плана, так и программы развития на ближайший период.

6. Взаимосвязь между стратегическим планированием и бюджетированием.

Система внутреннего бюджетирования организации:

1. предполагает до начала составления бюджета сформулировать главные финансовые и нефинансовые цели организации;

2. определить показатели, с помощью которых можно контролировать достижение целей.

В менеджменте обычно применяется такое понятие как «миссия организации». Миссия формулируется в самом общем виде для финансовых и нефинансовых целей, которые ставятся очень приблизительно. Поэтому одна из задач бюджетирования – переложить обобщенные формулировки миссии на язык конкретных финансовых показателей. Например, финансовому менеджеру получено создание системы бюджетирования для ЗАО «ВинниПяточок». Одной из серьезных проблем является трансформация общих стратегических целей в систему конкретных показателей, которые имеют четкое количественное выражение. Т.е. финансовому менеджеру предстоит уточнить, что конкретно имеется в виду под стратегическими целями, и определить, какие конкретные показатели должны быть использованы в бюджетировании.

Стратегические цели бизнеса	Конкретные показатели бюджета на бюджетный период	Конкретные задачи бюджетирования
Быстрый рост бизнеса	Рост объема продаж в сопоставимых ценах не менее, чем на $x\%$	Контроль за дебиторской задолженностью, за размером кредиторской задолженности, контроль условий привлечения заемных средств, т.е. за состоянием ликвидности организации
Высокая прибыльность (рентабельность) бизнеса	Обеспечение чистой прибыли в размере $y\%$ от выручки	Установление нормативов затрат для целей контроля над ними и сокращения, а также определение оптимальных цен
Быстрый рост стоимости бизнеса или увеличение капитализации	Увеличение стоимости чистых активов бизнеса на $z\%$	Контроль за состоянием структуры и эффективности активов бизнеса. Сравнительный анализ в динамике роста чистых активов

7. Назначение бюджета.

Бюджеты:

1. являются основой планирования одной из функций управления. Бюджетирование позволяет выразить стоимость планирования показателей по выручке и затратам в стоимостном выражении.
2. предоставляют руководству провести сравнительный анализ финансовой эффективности работы. Анализ проводится как в целом по организации, так и структурным подразделениям.
3. являются основой для принятия решений об объемах финансирования.
4. обеспечивают контроль за финансовым состоянием организации.
5. Составление бюджетов позволяет установить нормативы затрат и нормы прибыльности как по структурным подразделениям, так и в разрезе отдельных видов товаров.
6. являются основой финансовой дисциплины, то есть повышается ответственность руководителей на различных уровнях.
7. На основе бюджетирования проводится осмысленная реструктуризация предприятия.

Важнейшей задачей при подготовке любого бюджета является представление всей финансовой информации о движении денежных средств, финансовых ресурсов, предоставление в удобной форме счетов и активов организации для любого менеджера (незнающего бухгалтерский учет).

8. Процесс составления бюджетов.

Процесс составления бюджета осуществляется поэтапно.

1 этап: назначение ответственных лиц

Для разработки бюджета крупной компании формируется бюджетный комитет. В его составе руководители как производственных, так и непроизводственных подразделений. Председатель как правило - финансовый директор.

Например, в состав ЗАО «Виши» входят 2 производственных и 3 непроизводственных подразделения. Бюджетный комитет необходимо сформировать в составе начальников каждого из подразделений.

Наличие в бюджетном комитете представителей каждого подразделения делает их ответственными за планируемые показатели.

2 этап: ознакомление менеджеров с руководящими установками для подготовки бюджета.

Т.к. бюджетам отводится роль краткосрочных планов, но способствующих выполнению долгосрочных стратегических, поэтому члены бюджетного комитета обязаны знать о миссии организации.

3 этап: определение главного ограничивающего бюджетного фактора.

Например, председатель бюджетного комитета имеет следующие данные: согласно расчетам отдела маркетинга в следующем бюджетном периоде ЗАО может реализовать максимум 10 тыс. банок меда и 50 тыс. банок варенья. Производственный отдел подтвердил, что производственные

мощности ЗАО позволят выпустить в том же периоде только 8 тыс. банок меда, но 60 тыс. банок варенья.

Финансовому менеджеру предстоит выбрать главный ограничивающий фактор для подготовки бюджета. Для меда - это производственные мощности предприятия, а для варенья – объем продаж.

В случае если руководство принимает решение выпустить дополнительную продукцию, в надежде на то, что увеличится спрос на варенье, то ограничительным фактором снова станут производственные мощности по выпуску варенья.

Предположим, что проблему нехватки производственных мощностей по выпуску меда решают путем покупки или аренды дополнительного оборудования, но это потребует увеличения численности работников и соответственно средств на покупку оборудования. Это означает, что место первичного ограничивающего фактора займет какой-то новый, поэтому важно выявить ограничивающий фактор в самом начале процесса бюджетирования.

4 этап: подготовка бюджета для области, связанной с ограничивающим фактором.

На этом этапе после того, как выявлен ограничивающий фактор, для него составляется первый бюджет.

Например, если ограничивающим фактором является объем продаж, то первым составляется бюджет продаж. Если ограничивающим фактором является производственная мощность, то первым составляется производственный бюджет.

5 этап: подготовка проектов бюджетов для всех остальных областей.

Применяемые в финансовом планировании виды бюджетов можно разделить на 4 группы:

1. Основные или сводные бюджеты, т.е. бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, расчетный баланс.
2. Операционные бюджеты – бюджет продаж, бюджет прямых материальных затрат, бюджет управленческих расходов.
3. Вспомогательные бюджеты – кредитный план, план капитальных вложений.
4. Дополнительные специальные бюджеты – бюджеты распределения прибыли или бюджеты отдельных программ.

На 5 этапе составляются все бюджеты кроме основных, которые составляются на последнем этапе.

Операционные бюджеты составляются на основе бюджета по главному ограничивающему фактору.

Вспомогательные и дополнительные бюджеты составляются исходя из данных прошлых отчетных периодов, которые корректируются на текущие показатели

Существует 2 метода составления бюджетов:

1. Метод «сверху вниз»

2. Метод «снизу вверх»

6 этап: взаимоувязка показателей отдельных бюджетов и последующая корректировка.

На этом этапе бюджетный комитет анализирует на сколько данные одних бюджетов согласуются с данными других.

Операционные бюджеты составляются в строгой последовательности и поэтому автоматически оказываются взаимоувязанными, а вспомогательные и дополнительные бюджеты требуют увязки с операционными.

7 этап: подготовка основных (сводных) бюджетов.

Основные (сводные) бюджеты включают: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, расчетный баланс.