

**Левчаев Петр Александрович**

**ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И  
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ  
ОРГАНИЗАЦИИ**

Учебное пособие

Саранск 2010г.

УДК 336  
ББК 65.290  
Л38

**Левчаев П.А.**

Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие/ П.А. Левчаев. - Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010г.

Пособие раскрывает теоретические и практические основы финансового менеджмента и налогообложения организаций. В учебном пособии даны характеристики финансово-хозяйственной деятельности предприятий, а также всех видов налогов, уплачиваемых организациями.

Пособие предназначено для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей. Оно будет также полезно широкому кругу читателей, интересующихся проблемами финансов и налогообложения организаций.

Содержание		С.
Предисловие		4
<b>I. ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b>		5
1.	Финансовый менеджмент в контексте генезиса финансовой науки	5
	1. Эволюция децентрализованных финансов и формирование базовых концепций финансового менеджмента	5
	2. Особенности развития финансовой науки в России	19
2.	Сущность и содержание финансового менеджмента	28
	1. Финансовые отношения организаций и сущность финансового менеджмента	28
	2. Понятие финансовых ресурсов, денежных фондов и резервов	35
	3. Организация финансовой работы на предприятии	46
	4. Детерминация факторных составляющих финансовой деятельности экономического субъекта	60
3.	Финансовые ресурсы как базовая категория финансового менеджмента	75
	1. Экономические законы функционирования финансовых ресурсов	75
	2. Классификация финансовых ресурсов экономического субъекта	89
	3. Влияние факторов внешней среды на развитие системы финансовых ресурсов предприятия	104
	4. Стоимостные пропорции функционирования финансового механизма предприятий	120
4.	Управление финансовым обеспечением воспроизводственного процесса организации	131
	1. Состав основных фондов и источники финансирования капитальных вложений	131
	2. Роль амортизации в воспроизводственном процессе	137
	3. Кругооборот оборотного капитала и источники его финансирования	141
	4. Определение потребности в оборотном капитале и оценка эффективности его использования	145
<b>II. ИНСТРУМЕНТАРИЙ, МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b>		152
5.	Формы и инструменты стоимостных отношений экономических субъектов	152
	1. Денежная форма отношений	152
	2. Расчеты посредством ценных бумаг	164
	3. Косвенная форма привлечения стоимости	174
	4. Реструктуризация компаний как форма увеличения стоимости	184
6.	Методика финансового анализа деятельности организации	193
	1. Сущность финансового анализа.	193
	2. Анализ финансовой устойчивости	197
	3. Анализ ликвидности баланса	200

	4. Анализ финансовых результатов	202
	5. Анализ финансовых коэффициентов и комплексная оценка деятельности предприятия	206
7.	Методика финансового планирования деятельности организации	209
	1. Содержание и цели финансового планирования	209
	2. Перспективное финансовое планирование	212
	3. Текущее финансовое планирование	215
	4. Оперативное финансовое планирование	218
8.	Финансовый менеджмент и стоимостная оценка бизнеса	222
	1. Методическое обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов	222
	2. Проектирование финансовой деятельности организации на основе концепции адаптивности	240
	3. Стандарты стоимости	257
	4. Подходы к оценке стоимости экономического субъекта	264
	<b>III. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	277
9.	Налоги и сборы, уплачиваемые организациями с выручки от реализации продукции	277
	1. Налог на добавленную стоимость	277
	2. Акцизы	286
10.	Налоги на прибыль (доход) организаций	295
	1. Налог на прибыль организаций	295
	2. Упрощенная система налогообложения	302
	3. Единый налог на вмененный доход	306
	4. Единый сельскохозяйственный налог для сельскохозяйственных товаропроизводителей	312
11.	Имущественные налоги	316
	1. Налог на имущество организаций	316
	2. Транспортный налог	319
12.	Прочие налоговые платежи, уплачиваемые организациями	323
	1. Налог на доходы физических лиц	323
	2. Взносы во внебюджетные фонды	334
	3. Государственная пошлина	345
	4. Таможенная пошлина	347
	Рекомендуемая литература	355
	Приложения	257
	Об авторе	362



## Предисловие

В условиях динамичного развития рыночных процессов в России и построения инновационной модели функционирования ее экономики особую важность приобретают вопросы качественной подготовки специалистов в области финансов и налогообложения.

Данное пособие состоит из трех разделов. Первый раздел «Основы финансового менеджмента» знакомит обучающегося с необходимыми базовыми знаниями предмета – генезисом науки, сущностью и содержанием современного представления о финансовом менеджменте и его важнейшей категории – «финансовые ресурсы», основами управления воспроизводственным процессом организации.

Второй раздел «Инструментарий, методы и приемы финансового менеджмента» рассматривает различные формы и инструменты осуществления стоимостных отношений, методические аспекты финансового анализа и планирования деятельности организации, а также посвящает студента в понимание стоимостных аспектов ведения бизнеса через призму рационального управления финансовыми ресурсами экономических субъектов.

Третий раздел «Налогообложение организаций» предполагает экскурс по следующим основным направлениям: налоги и сборы, уплачиваемые организациями с выручки от реализации продукции, налоги на прибыль (доход) организаций, имущественные налоги, прочие налоговые платежи, уплачиваемые организациями.

Материал учебного пособия тесно связан с такими предметами как: «Финансы организаций», «Налоги и налогообложение», «оценка стоимости имущества организаций».

## **I. ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

### **1. Финансовый менеджмент в контексте генезиса финансовой науки**

#### **1.1. Эволюция децентрализованных финансов и формирование базовых концепций финансового менеджмента**

Современный этап эволюции мировой финансовой науки можно охарактеризовать как фазу теоретического осмысления и активной разработки прикладных аспектов использования финансовых ресурсов субъектов децентрализованных финансов.

Зарождение этапа происходит после Второй мировой войны, когда ситуация в финансовой сфере существенно трансформируется: с одной стороны, получают развитие местные финансы, финансы специальных фондов, а с другой – возрастает роль финансов предприятий, корпораций, рынка капиталов. Наблюдаются тенденции развития и детализации всех сфер финансовых отношений, обусловленные усложнением экономических взаимоотношений. Акцент исследования (в сравнении с предыдущим этапом формирования государственных финансов) переносится на финансы предприятий, поведение на фондовом рынке.

Процессы динамичного развития, интернационализации и глобализации рынков капитала, повышения роли транснациональных корпораций в создании стоимости и перемещении капиталов, усиление значимости финансового ресурса как основополагающего в системе ресурсного обеспечения любого бизнеса привели в середине XX в. к необходимости теоретического осмысления роли финансов на уровне основной ячейки экономической системы, т. е. на уровне хозяйствующего субъекта. В этих условиях существенно возрастает роль и без того доминирующей крупной формы организации хозяйствования – акционерной. Причина этого заключается в открытости рынков, интеграции экономик.

Открытость финансовых рынков означает фактически неограниченное взаимодействие предприятий в плане получения либо приложения

финансовых ресурсов в рамках мировой финансовой системы. В этой ситуации финансовые рынки выступают мультипликатором финансовых результатов деятельности транснациональных корпораций. Происходит становление неоклассического этапа эволюции финансовых отношений.

Ведущая роль в теоретическом осмыслении данного этапа эволюции финансов, логики его развития и трактовки содержания принадлежит ученым англо-американской школы. Характерно, что многие разработки, явившиеся основой этого научного направления, велись еще на рубеже XIX–XX вв., позднее они были углублены, был доработан их практический инструментарий. Данный период связывают с оформлением специализированной области знаний прикладной направленности – «финансового менеджмента».

Существенные изменения экономических условий деятельности хозяйствующих субъектов, расширение форм финансовых отношений, акценты научных разработок обусловили следующую периодизацию основных этапов эволюции этой сферы знаний:

1) в 1890–1930 гг. решались проблемы поиска источников и форм привлечения капитала в процессе создания фирм, разработки основ эмиссионной деятельности компаний, определения индикаторов состояния финансового рынка;

2) в 1931–1950 гг. определяющими выступали проблемы преодоления последствий Великой депрессии и нормализации финансового положения хозяйствующих субъектов. Получили развитие методы диагностики финансового состояния предприятий, вопросы унификации стандартов их отчетности, приемы антикризисного управления, принципы оценки финансовых инструментов;

3) в 1951–1980 гг. разрабатывались концептуальные основы финансового менеджмента. Международная экономическая интеграция, углубление научных разработок различных аспектов финансового менеджмента актуализировали проблемы методологических подходов и

методического аппарата формирования целей финансовой деятельности предприятий, формирования их инвестиционной стратегии и выбора источников финансирования, оценки финансовых инструментов и доступности рыночной информации;

4) с начала 1980-х гг. на передний план выдвинулись проблемы глобализации экономики, нестабильности конъюнктуры и финансовых рынков, определяющего влияния научно-технического прогресса и информационно-финансового компонента в развитии экономических субъектов.

Итак, изучением функционирования рынка капитала и теории поведения на фондовом рынке занимались еще в конце XIX в. Ч. Доу, Э. Джонс, Ч. Бергштрассер. Они основали компанию «Dow, Jones & Co», которая специализировалась на предоставлении финансовой информации. Ч. Доу считал, что существует возможность прогнозировать поведение на фондовой бирже на основе изучения динамики цен. В настоящее время индекс Доу–Джонса публикуется ежедневно и является одним из наиболее известных индексов–индикаторов деловой конъюнктуры.

В определенном смысле оппонентом Ч. Доу в последующем выступил французский математик Л. Башелье, который используя математический инструментарий, исследовал поведение цен на фондовом рынке и пришел к выводу, что наука прогнозирования цен не будет точной. Важность данной проблемы обусловила в дальнейшем интерес к ней представителей Эконометрического общества. Под руководством А. Коулза в 1932 г. были разработаны рекомендации в отношении поведения на фондовых рынках.

Теоретические основы концепции взаимосвязи риска и доходности были заложены Ф. Найтом (Ф. Найт «Риск, неопределенность и прибыль», 1921 г.). Позже, эта концепция получила развитие в трудах многочисленных последователей, занимавшихся проблемами инвестиционного анализа и оценкой финансовых активов.

Вопросы финансовых аспектов деятельности предприятий исследовали также специалисты в области систематизированного анализа финансовой отчетности. Представители школы мультивариантных аналитиков – Д. Блисс, А. Винакор – в 1920-е гг. рассматривали связь частных показателей, характеризующих финансовое состояние компании, и обобщающих показателей ее деятельности с целью построения системы взаимосвязанных показателей. В 30-е гг. XX в. аналитики школы прогнозирования банкротства – А. Винакор, Р. Смит, а в последующем и Э. Альтман – сделали акцент на возможности предсказания банкротства компании.

В 1930 г. И. Фишер в работе «Теория процента: как определить реальный доход в процессе инвестиционных решений» сформулировал положения концепции стоимости денег во времени. Согласно теории, факторы альтернативного инвестирования денег, инфляции и риска определяют различную стоимость денег во времени. Разработанные впоследствии модели дисконтирования денежных потоков получили широкое применение в финансовой науке.

Концепция приоритета экономических интересов собственников была основана американским ученым Г. Саймоном, разработавшим теорию ограниченной рациональности, которая предполагает приоритет интересов собственников и максимизацию их благосостояния.

Разработки в области инструментария оценки финансовых активов для работы на фондовых рынках осуществляли Д. Уильямс (1938 г.), Г. Марковиц (представивший в 1952 г. теорию структуры портфеля ценных бумаг), У. Шарп (ученик Г. Марковица, предложивший практическую модель управления портфелем ценных бумаг).

В основу теории инвестиционного портфеля закладываются принципы статистического анализа и оптимизации уровней риска и доходности финансовых инструментов при формировании инвестиционного портфеля по критерию максимизации благосостояния собственников. Это принципы: 1) прибыльность по инвестициям зависит от правильности распределения

средств по типам активов; 2) риск инвестиций в определенный тип ценной бумаги определяется вероятностью отклонения прибыли от ожидаемого значения; 3) доходность и риск инвестиционного портфеля определяются его структурой; 4) все оценки при составлении портфеля носят вероятностный характер.

Работа по исследованию структуры капитала (начатая Д. Уильямсом) активизировалась в конце 50-х гг. XX в. Наибольший научный вклад в этой сфере принадлежит Ф. Модильяне и М. Миллеру, заложившим основу концепций стоимости и структуры капитала. Сущность этих теоретических разработок заключается в том, что затраты компании по привлечению капитала различаются в зависимости от используемых источников. Минимизация стоимости используемого капитала способствует максимизации стоимости предприятия и росту благосостояния его собственников. Характерно, что доработка сформулированных ранее Д. Литнером положений позволила М. Модильяне и М. Миллеру систематизировать выводы и по теории дивидендной политики, предполагающей согласование дивидендных выплат, рыночной стоимости хозяйствующего субъекта. Этот период оценивается специалистами теории финансов, как начало неоклассического этапа теории финансов.

Основы оценки акций и облигаций, заложенные Д. Уильямсом, получили развитие в 1960-е гг. в трудах М. Гордона и С. Баумана, которые исследовали вопросы доходности финансовых инструментов на основе дисконтирования и учета рисков. Другим существеннейшим научным достижением явилось создание У. Шарпом, Д. Литнером, Я. Моссиным модели оценки доходности финансовых активов с учетом систематического риска (известной как CAPM). Теория арбитражного ценообразования как альтернативная CAPM была разработана в 1976 г. С. Россом. В его модели учитывались ожидаемая доходность и доходность рисковая, присущие финансовому активу. В 1973 г. американские ученые Ф. Блэк и М. Скоулз предложили модель оценки опционов.

Проблемы эффективности рынка исследовались в 1970 г. Ю. Фамой, который занимался изучением взаимосвязи цены финансового актива и доступной информации о тенденциях фондового рынка. Доступность информации обуславливает приоритеты и эффективность приобретения финансовых инструментов. Понимание различной степени доступности рыночной информации привело к формированию в 1984 г. С. Майерсом и Н. Майджелафом концепции асимметричной информации, согласно которой потенциальные инвесторы располагают меньшим объемом необходимой информации, чем менеджеры компании. Асимметричность информации, в свою очередь, определяет цену финансовых инструментов и неизбежные потери инвесторов.

В 1976 г. М. Дженсен и У. Меклинг сформулировали концепцию агентских отношений, предполагающую учет интересов собственников и менеджеров компании в достижении благосостояния. Проблемами финансового обеспечения устойчивого роста предприятия в конце 1980-х гг. занимался Дж. Ван Хорн, а в последующем Р. Хиггинс.

Таким образом, потребность в изучении прикладных аспектов децентрализованных финансов обуславливает развитие концептуальных основ научно-практического направления неоклассического этапа теории финансов – финансового менеджмента, изучающего методологию и технику управления финансами компании. Современная парадигма финансового менеджмента базируется на выводах многих научных школ и отражает связь управления финансами предприятия с механизмами функционирования финансового рынка. Ведущие концепции и модели современного финансового менеджмента принято классифицировать следующим образом:

- 1) определяющие цель и основные параметры финансовой деятельности предприятия (концепция приоритета экономических интересов собственников, теория портфельного выбора, теория стоимости и структуры капитала, концепция дивидендной политики, модель финансового обеспечения устойчивого роста предприятия);

2) обеспечивающие оценку используемых финансовых инструментов (концепция стоимости денег во времени, концепция взаимосвязи доходности и риска, модели оценки ценных бумаг на основе доходности, модели оценки финансовых инструментов с учетом систематического риска, модели оценки опционов);

3) исследующие информационное обеспечение участников финансового рынка и факторы формирования цен (концепции эффективности рынка, агентских отношений, асимметричной информации, арбитражного ценообразования).

Исследование специфики развития неоклассического этапа децентрализованных финансов позволяет охарактеризовать его особенности:

1) сфера финансовых отношений расширяется за счет включения сегмента децентрализованных финансов. Разнообразие финансовых отношений характеризует развитую форму финансов и их активную роль в воспроизводственном процессе;

2) акцент исследования, разработки прикладного инструментария переносится на сектор децентрализованных финансов. Усиливается осознание значимости крупной формы организации капитала – транснациональных компаний – в векторе экономического развития государства и складывающемся мировом порядке;

3) интернационализация рынков товаров, капиталов, труда приводит к пониманию глобализации происходящих экономических процессов с осознанием важности интеграции в мировые финансы.

4) происходит унификация применяемого инструментария, стандартов, форм представления информации с целью деятельности в едином поле – мировые финансы;

5) эволюционная фаза финансовых отношений характеризуется выраженными процессами стоимостного накопления.

Характеризуя в этом контексте особенности развития отечественной науки о финансах данного периода, отметим, что понятие «финансовые



ресурсы» было впервые использовано при составлении первого пятилетнего плана страны, в состав которого входил баланс финансовых ресурсов. При широком использовании этого термина в теории и практике его толкование не только весьма различно, но и не имеет характера категоричности.

Советские финансы опирались на социалистическую систему хозяйствования, на сосредоточенные у государства средства производства. В большей степени понятие финансовых ресурсов в то время имело смысловую нагрузку фондов денежных средств и рассматривалось в неразрывной связи с государственными финансами, бюджетом.

При достаточно частом употреблении термина понятие финансовых ресурсов предприятий широко не использовалось. Чаще всего финансовые ресурсы рассматривались в отношении бюджетных средств и бюджета, для которого основным источником выступали доходы и накопления государственных предприятий. Функциональное назначение ресурсов, мобилизуемых через финансовую систему, сводилось к выполнению государством своих функций. Государственное централизованное устройство позволило в условиях Великой отечественной войны в короткие сроки и с высокой степенью организованности привлечь в бюджет финансовые ресурсы промышленности, торговли, банков.

Считалось, что «фонды денежных средств как материально-вещественная сторона финансов создаются из финансовых ресурсов, образуемых за счет доходов и накоплений». Вместе с тем фонды денежных средств представляют собой обособленную в плановом порядке целевую часть финансовых ресурсов государства или предприятий. Следовательно, признавалось, что «финансовые ресурсы» – понятие более широкое, чем дефиниция «фонды денежных средств». Действительно, в практике социалистического хозяйствования в форме финансовых ресурсов выступала совокупность доходов и накоплений всех денежных средств, имеющих в распоряжении государства или предприятий в определенном периоде, т. е. денежные фонды, кредитные ресурсы, резервы денежных средств. Вероятно,

это суждение было перенесено в 90-е гг. XX в. – государственный кредит можно наблюдать в составе финансовой системы.

Основным источником финансовых ресурсов социалистического государства, и в частности предприятий, являлся чистый доход, за счет которого формировались денежные накопления в виде прибыли и налога с оборота. Интересно отметить (и сопоставить с современной трактовкой предприятия), что характерным для того времени являлось высказывание, что хотя прибыль в системе хозяйствования и имеет первостепенное значение для формирования финансовых ресурсов, тем не менее, она не является целью социалистического производства, как это имеет место при капитализме.

Образование ресурсов предприятий происходило, помимо создаваемого ими чистого дохода, и за счет части стоимости предназначенной для возмещения потребленных средств производства (например, в форме амортизационных отчислений), средств централизованных источников (бюджета, кредитов банков) и средств перераспределения от других предприятий отрасли. Под финансовыми ресурсами государства, объединений, предприятий, организаций как юридических лиц и субъектов распределения понимаются находящиеся в их распоряжении средства, выраженные в деньгах, являющиеся результатом как первичного, так и последующих распределений и перераспределений общественного продукта и национального дохода. А.М. Бирманом финансовые ресурсы определялись как выраженная в деньгах часть национального дохода, которая может быть использована государством (непосредственно или через предприятия) на цели расширенного воспроизводства и на общие государственные расходы.

Характерно, что при определении финансовых ресурсов используется словосочетание средства, «выраженные в деньгах», а не «представленные деньгами», т. е. речь идет о выраженной, или, скорее исчисленной в

денежной форме стоимости. Это интересно для нашей трактовки финансовых ресурсов.

Активизация финансовых отношений субъектов хозяйствования, интерес к зарубежным финансовым разработкам и теориям прикладной направленности связаны с построением в 90-х гг. XX в. рыночных основ хозяйствования. Причина этого – в динамичном развитии рыночных принципов хозяйствования: активно развиваются организационно-правовые формы предприятий, банковская система, международные финансово-кредитные взаимосвязи. Нарботанные в этой области знания обусловили появление научного и учебного направления «Финансы предприятий», а ранее забытые финансовые вычисления, балансоведение, дополненные современными западными концепциями управления финансами корпораций, формирования инвестиционного портфеля и поведения на фондовом рынке определяют разделы современного прикладного направления финансов хозяйствующих субъектов – финансового менеджмента.

Вместе с тем более поздний период развития финансов также не добавил однозначности и определенности трактовке понятия «финансовые ресурсы» (табл. 1.1). Представленный перечень определений неполный и очевидно, что в науке и среди экономистов нет однозначного толкования этого широко используемого понятия, а многообразие его определений обуславливается разнообразием сущностных сторон явления.

Встречающиеся сегодня трактовки понятия, как правило, не основываются на исходной категории финансов и имманентных для этой науки объективных характеристиках и основополагающих допущениях. Часто, они связаны либо с понятием денег (что, во-первых, упрощенно отождествляет «деньги» – категорию экономической теории – с понятием финансовой науки, и мы наблюдаем грубую подмену понятий различных наук, а во-вторых, не учитывает совокупности объективных характеристик и признаков финансов), либо с собственными денежными средствами хозяйствующего субъекта (что в целом не только не раскрывает сущности

исследуемой категории, но и достаточно односторонне характеризует природу их собственности), либо с его доходами, накоплениями, поступлениями (что также, очевидно, не раскрывает их природы, а лишь ограниченно показывает форму источника).

Таблица 1.1 – Современные трактовки понятия «финансовые ресурсы»

Основной критерий	Автор	Трактовка
Форма аккумуляции стоимости	Н. В. Гаретовский, А. Н. Азрилиян	Совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий и организаций; создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода
Средства финансово-кредитной системы	Л. И. Абалкин	Составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной систем, которые используются для бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства, расходуются на социально-культурные мероприятия, нужды управления и обороны
Стоимостной актив	Б. А. Райзберг	Совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает хозяйствующий субъект, находящихся в его распоряжении. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования
	А. Б. Борисов	Совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, находящихся в распоряжении экономического субъекта. Являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования
Денежная категория	В. Г. Золотогоров	Денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству, экономическому стимулированию и удовлетворению социальных и других нужд работающих
	В. М. Родионова	1) Денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих; 2) Денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления. Являются материальными носителями финансовых отношений. Используются в фондовой и нефондовой формах.
Право собственности	Н. В. Колчина	Совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства
	Л. Н. Павлова	Собственные источники финансирования расширенного

		воспроизводства, остающиеся в распоряжении предприятия после выполнения текущих обязательств по платежам и расчетам
	И. Т. Балабанов	Денежные средства, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Могут направляться на развитие производства, содержание и развитие непроеизводственной сферы, потребление и образование резервов.
	И. А. Бланк	Совокупность аккумулированных собственных и заемных денежных средств и их эквивалентов в форме целевых денежных фондов, предназначенных для обеспечения его хозяйственной деятельности в предстоящем периоде

Все это свидетельствует о том, что, несмотря на частое употребление понятия «финансовые ресурсы», отсутствует его общепринятая трактовка. В современной финансовой науке до сих пор недостаточно полно и определенно проработан вопрос о сущности финансовых ресурсов предприятия, их месте и роли в общегосударственной системе финансовых ресурсов и выполняемых ими функциях. Решение этих задач должно опираться на научно обоснованную теоретическую основу и методологию.

Несомненно, если понятие не поддается четкому, непротиворечивому определению, то значит оно изучено не в полной мере, что указывает на необходимость дополнительного его исследования.

Введение, употребление термина в научном обороте, характеризующем новое направление или синтезирующем его из ряда существующих в науке подходов, требует установления объективности, а также завершенности объяснения и четкости определения. Важность такой проработки возрастает, если понятие находит широкое применение в практике хозяйствования, где выявляются (и получают экономическую оценку) допущенные неточности. Завершенность трактовки термина характеризуется тем, что он опирается на общеизвестные понятия и категории, либо получает исчерпывающее толкование в рамках исследования.

Поскольку финансовые ресурсы правомочно рассматривать в составе финансовой науки, то исходной категорией здесь будут финансы. Следовательно, требуется учитывать сущность и имманентные характеристики именно этой базовой категории.

Используемое определение должно отражать стоимостную природу финансов, их распределительный характер, целевое назначение. Оно должно исключать отождествление понятия с уже известными, определенными экономической или финансовой наукой категориями. Если при установлении сущности и определении финансовых ресурсов не будет учтена их объективная природа, то данное понятие искусственно конструируется (а не выявляется) из уже известных элементов, часто разнопорядкового содержания и исходной принадлежности.

В целом, переход от командно-административной экономики к рыночной модели хозяйствования в России был сопряжен с существенными качественными преобразованиями во всех сферах социально-экономической жизни. Этот период получил название трансформационного (от латинского *transformatio* – сквозь, через форму).

Активизация, приоритет рыночных принципов функционирования в экономической системе запускают механизмы ее самоорганизации. При этом, процессы развития могут идти разными темпами в зависимости от сочетания эндогенных (определяющих национальные особенности) и экзогенных (определяющих глобальные тенденции) системообразующих факторов, а также за счет бифуркационного характера эволюции. Этап трансформации предъявляет требования не только к сочетаемости факторов развития, но и к конструированию новых положений, определяющих посттрансформационный сценарий.

В теории переходной экономики трансформация рассматривается как доминирующий, непрерывный процесс. Предпосылки и закономерности успешной трансформации связываются не только с историей, современным состоянием системы, но и логикой ее будущего развития. Объектом трансформаций признается воспроизводственный процесс (в самой широкой интерпретации), а также основные детерминанты развития.

Трансформационный этап развития экономики России характеризуется многообразием и многоуровневостью финансовых отношений, обособлением

наиболее крупных сфер их функционирования. Совокупность сфер и звеньев финансовых отношений и обслуживающих их учреждений формируют организационное устройство современной финансовой системы. Процесс структуризации незакончен и новые экономические отношения определяют возникновение новых форм финансовых отношений, характеристик финансовых ресурсов. Финансовые аспекты трансформационной экономики обуславливают значимость исследования процессов воспроизводства стоимости, а также понимания специфики функционирования основных детерминант стоимостного приращения финансовых ресурсов.

Вместе с тем, следует помнить, что рыночная модель экономики России имеет основой многолетнюю командно-административную систему хозяйствования, а перспективы посттрансформационного развития отечественной экономики связаны с условиями глобализации мировой хозяйственной системы и тенденциями развития передовых стран.

В этих условиях, стремление отечественной научной школы действовать в контексте развития мировой финансовой науки вполне закономерно, ибо Россия стремится в сферу мировых финансовых отношений и соответствующих научных изысканий. Современная российская финансовая наука представлена адаптированными или оригинальными работами таких авторов, как И. Т. Балабанов, И. А. Бланк, С. В. Валдайцев, О. В. Врублевский, А. Г. Грязнова, Л. А. Дробозина, Н. Н. Думная, В. В. Ковалев, А. М. Ковалева, Н. В. Колчина, Л. Н. Красавина, О. И. Лаврушин, Л. П. Павлова, В. Г. Пансков, Г. Б. Поляк, В. М. Родионова, М. В. Романовский, Р. С. Сайфулин, Е. С. Стоянова, Н. Г. Сычев, А. Д. Шеремет, Е. И. Шохин и др.

Выбранный Россией путь эволюционного развития финансов непрост, поскольку стартовые условия в контексте особенностей складывающихся мировых финансовых отношений нельзя считать наилучшими. Вместе с тем, этап трансформаций представляет и возможности для ускоренного развития

национальной экономики за счет уникального сочетания факторов и их инновационной направленности. Факторами, способными стать определяющими на новой стадии развития финансовых отношений, можно считать:

1) процессы глобализации, предполагающие не только усиление роли транснациональных корпораций в международной конкуренции и сотрудничестве, но и реализацию политики «общий интерес в сотрудничестве» в противоположность ранее представленной – «частный интерес в сотрудничестве». Взаимовыгодное сотрудничество подразумевает занятие всевозможных, вседоступных и оставшихся относительно свободными ниш общественной жизни, где потом компаньоны будут наращивать свой интерес со стремлением аккумулировать большую часть стоимости.

Сильнейшие участники рыночных отношений – государство и транснациональные корпорации, развивают монопольные формы поведения. Соблюдение лишь частного интереса одной из сторон уже не может привести к освоению интересующей сферы общественной жизни – ситуация настолько равновесна, сложна и противоречива, что возможность единоличного доминирования исключается. Первоначальные позиций в этой сфере, занятая в ней доля и успех в последующей работе определяют результат изначально взаимной работы по освоению сегмента финансовых отношений с целью завладения наибольшей стоимостью. Важно также, что при ситуации соразвития задействуются возможности, которые предоставляет мирохозяйственное общение, и одновременно нейтрализуются негативные тенденции.

2) события 11 сентября 2001 г. в США обозначили дату «официального» начала противостояния государственного интереса развитых стран терроризму. На сегодняшний момент государства и транснациональные корпорации заинтересованы в сохранении существующего миропорядка как поддерживающего эти системы.



3) государство стремится более полно контролировать финансовые потоки, а решающим фактором при этом выступает не интеграция или работа в мировой финансовой системе, а «чистота» источников финансовых ресурсов от криминала, протеррористических организаций.

Итак, парадигма неоклассического этапа эволюции финансовых отношений и современное понимание финансовых ресурсов предопределяются глубоким генезисом и значительной широтой подходов. Несмотря на то, что отдельные научные исследования велись в конце XIX в., формирование неоклассического этапа финансовой науки, занимающегося исследованием функционирования децентрализованных финансов, относят к середине XX в., когда возрастающая роль финансов предприятий, корпораций, рынка капиталов, а также развитие всех сфер финансовых отношений, способствовали систематизации и углублению специальных знаний. В России командно–административная экономика трансформируется в рыночную модель хозяйствования. Трансформационные процессы обуславливают возможность инновационного развития национальной экономики.

## **1. 2. Особенности развития финансовой науки в России**

Развитие историографии финансов России продолжается - так, например, в Высших учебных заведениях только относительно недавно был введен курс "История финансов России", а ограниченность и узость финансовых разработок периода социализма обусловила не только дефицит представленных на отечественном книжном рынке новейших мировых разработок в этой сфере, но и "не интерес" к финансам прошлого. Только сейчас наблюдается активизация исследований в этой области, а многим разработкам недавнего прошлого еще предстоит быть переосмысленными и занять достойное место в науке о финансах.

Огромная роль политических процессов начала XX в. и последствий революции 1917 г. на государственное и финансовое устройство России обуславливают целесообразность рассмотрения эволюции финансовых отношений в следующих периодах:

- финансы дореволюционного этапа;
- финансы периода социализма;
- финансы этапа построения рыночного хозяйства.

Итак, некоторые общие идеи с позиции поведения горожанина излагаются в литературном произведении XVI в. "Домострой" - "наставления по ... ведению хозяйства, торговле, платежу налогов...".

В работах Ю. Крижанича (1617-1683 гг.) финансы рассматриваются как фактор укрепления государственности. Наиболее известной его работой считается "Политичны думы" написанная на латыни и датируемая историками 1663 г. В своих трудах Ю. Крижанич использует высказывания европейских авторов по экономическим и финансовым вопросам и приходит к выводу, что увеличение доходов казны за счет обеднения населения приводит в конечном счете к обеднению государства.

Г. К. Котошихин (1630-1667 гг.) известен как автор сочинения по истории государственного строя России - "О России в царствование Алексея Михайловича" где также затрагиваются проблемы финансов. Сведения, изложенные в работе, характеризуются как подробные и точные. Финансовые же вопросы излагаются с позиции росписи отдельных видов доходов и расходов на примере царских приказов (приказ - учреждение ведавшее отдельной отраслью управления). Всего рассмотрено 37 приказов. Доходы получаемые от приказов весьма различны - например, доход от Приказа Большого Двора составлял порядка 2000 рублей, а Сибирский приказ приносил около 600000 рублей.

Надо отметить, что эти работы не только не были широко известны (известность они получили позднее, при переиздании в XIX в.), но также и

не носили систематизированного характера, поэтому их не относят к периоду начала финансовой науки России.

К 1703 г. относится и образование в С.-Петербурге регулярной биржи (по образцу Амстердамской). В 1796 г. биржа открывается в Одессе, а в 1837 г. в Москве.

Примечательно, что Россия, характеризующаяся отставанием в распространении научных идей от европейских стран, подарила миру десятичную монетную систему. Именно русская система 1704 г. была первой среди создававшихся в XVIII в. десятичных монетных систем Западной Европы. Этим фактом определяется вклад России в мировое денежное хозяйство.

Зарождение финансовой мысли связывают с именем купца, предпринимателя, экономиста И.Т. Посошкова (1652-1726 гг.), написавшего (в 1724 г.) труд "Книга о скудости и богатстве" (издан в 1842 г.) отдельной главой которого была "О царском интересе". Главное внимание уделяется производству и прибыли (в т. ч. зависимости цены от производительности и оплаты труда), денежному обращению. И.Т. Посошков выступал за развитие промышленности и торговли, исследование полезных ископаемых и строительство мануфактур, активный торговый баланс страны (во внешней торговле являлся сторонником применения полноценных денег). В работе достаточно много внимания уделяется и налогам, автор, как и Ю. Крижанич, полагал, что богатые люди - богатое государство и предлагал взимать налоги с учетом имущественного положения плательщика. Интересно, что в отличие от меркантилистов И.Т. Посошков признавал получение прибыли внутри страны, а активный торговый баланс подчинял развитию товарооборота в стране.

Одной из ярких работ антикрепостнического характера была конкурсная работа А.Я. Поленова (1738-1816 гг.) "О крепостном состоянии крестьян в России" (1766 г.) изданная Вольным экономическим обществом в

1865 г. Автор приводит анализ действующей налоговой системы, доказывает необходимость имущественного страхования.

Считается, что в печатной литературе термин финансы как научное понятие впервые был использован в предисловии к изданной в 1767 г. Московским университетом книге "Переводы из энциклопедии". Финансы здесь трактуются как дела, принадлежащие к государственным доходам.

Существует мнение, что в научный обиход термин финансы ввел первый русский профессор права Московского университета С.Е. Десницкий (1740-1789 гг.). По его мнению, финансы заключают в себе пространный предмет: они имеют предлогом доставление государству надельных и довольных по его надобностям доходов. Он также оговаривает не только доходы, но и расходы государства.

Одним из крупнейших экономистов того времени был Н.С. Мордвинов (1754-1845 гг.). Известны его работы: "Некоторые соображения по предмету мануфактур в России и тарифе" (1801 г.), "Рассуждение о могущих последовать пользах от учреждения частных по губерниям банков" (1816 г.), "О мерах улучшения государственных доходов" (1825 г.).

В первой половине века в России появляются также работы составившие в последующем основу целого направления - финансовые вычисления. Так известны: "Арифметика" (1803 г.) Л.Ф. Магницкого, "Купеческая арифметика для банкиров, купцов, заводчиков, фабрикантов и воспитанников их" (1811 г.) В.С. Кряжева, "Купеческая арифметика" (1850 г.) А.А. Штейнгауза.

Труд декабриста, экономиста Н.И. Тургенева (1789-1871 гг.) "Опыт теории налогов" (1818 г.) считается началом русской финансовой науки. В 1819 г. Н.И. Тургенев служил в Министерстве финансов. В его работе рассматривается история налогов, обосновывается их необходимость, дается классификация и раскрывается экономический смысл налогов, формулируются принципы налоговой политики. Согласно воззрениям Н.И. Тургенева налоги должны распределяться в одинаковой размерности и

соответствовать возможностям налогоплательщиков. Последующие российские ученые ссылаются на "Опыт теории налогов" как фундаментальную книгу, сыгравшую значимую роль в отечественной финансовой науке.

М. Ф. Орлов (1788-1842 гг.) известен как автор анонимно опубликованной в 1833 г. книги "О государственном кредите", считающейся первым в мировой литературе изложением теорий государственного кредита. В работе приводится определение кредита, формулируются отличия частного кредита от государственного, обобщается опыт стран в этой области, показывается значимость налогов и займов как основных источников формирования капитала государства. Так в России начинает расширяться понимание финансов.

В последующем в России известность приобретают ученые: профессор Казанского и Петербургского университетов И.Я. Горлов (1814-1890 гг.) - автор изданной в 1841 г. теории финансов, много лет бывшей обязательной для университетов; профессор Московского университета И.И. Янжул (1846-1914 гг.) - автор капитального труда "Основные начала финансовой науки" и "Опыт исследования английских косвенных налогов"; профессор Петербургского университета Л.В. Ходский (1854-1919 гг.) - издавший в 1908 г. "Политическая экономия в связи с финансами"; член-корреспондент АН СССР М.И. Боголепов (1879-1945 гг.) издавший в 1907 г. "Финансы, правительство и общественные интересы", в 1907 г. - "Государственный долг", а в 1946 г. "Советская финансовая система" и др. Необходимо пояснить, что до 1835 г. , когда в университетах появился курс финансового права, финансы не рассматривались как самостоятельная наука, но как часть политэкономии.

К концу XIX в. относится и зарождение смежных с финансами наук балансоведение и финансовые вычисление. Среди ученых первого направления наибольшую известность получают: А.К. Рощаховский, а в последующем - А.П. Рудановский, Н.А. Блатов, И.Р. Николаев. Второе

направление представляют: П.И. Рейнбота, И.И. Кауфман, Б.Ф. Малешевский, А.И. Толвинский, Н.С. Лунский и др.

Особенностями финансовой науки дореволюционного периода были нацеленность на изучение государственных финансов, описательный характер исследований, взаимосвязь с финансовым правом (обусловленная преподаванием финансовых дисциплин на юридических факультетах университетов).

Октябрьская революция оказала существенное влияние на всю последующую историю российского государства и в частности финансы. С этого момента строится централизованная плановая экономика, а роль государственных финансов абсолютизируется. Это происходит на фоне этапа классической теории финансов и без того акцентирующей внимание на финансах государства. Для финансов периода социализма характерна разработка теории и практики построения централизованных финансов, децентрализованные же практически не имели какого-либо самостоятельного значения.

Экономические условия того времени диктовали необходимость максимальной концентрации финансовых ресурсов у государства. Были созданы общегосударственные фонды средств 1). Государственный бюджет; 2). Фонд государственного и личного страхования; 3). Фонд государственного социального страхования.

Основным производственным звеном стали предприятия, действующие на началах хозяйственного расчета в условиях централизованного народного хозяйства. Именно с развитием хозрасчета в 1930 г. связывается и появление интереса к финансам предприятий - в дальнейшем они исследуются с позиций хозрасчетной деятельности (так закладывается концепция предполагающая, наряду с общегосударственными финансами и существование финансов предприятий).

Считалось, что советские финансы включают: финансы социалистических предприятий (объединений), отраслей хозяйства и общегосударственные.

Поскольку не было рынков капитала, отсутствовали крупные корпорации и другие рыночные институты, то надобности в серьезном научном исследовании децентрализованных финансов тоже не было. Элементы управления финансами предприятий, как правило, ограничивались рамками бухгалтерского учета, хотя дореволюционная история характеризовалась такими зарождающимися научными направлениями как балансоведение и финансовые вычисления.

В условиях социалистического хозяйства вышеозначенные направления были консолидированы в анализ хозяйственной деятельности. Процесс трансформации приходится на 30-40 гг. В анализе хозяйственной деятельности практически отсутствовали коммерческие вычисления, акцентировалось внимание на функции контроля и анализа выполнения плановых показателей (т.е. реализовалась ретроспективная направленность анализа технико-экономической деятельности хозяйствующего субъекта). Авторами первых книг были: С.К. Татур, М.Ф. Дьячков, М.И. Баканов, А.П. Александровский и др. Разработанная в последующем теория экономического анализа применима в основном для небольшого предприятия.

Особенностями финансов периода социализма была абсолютизация и подчинение всех финансовых отношений интересам государств, принижение роли децентрализованных финансов (в частности финансов предприятий). Интересно сравнить данные особенности с рубежным периодом мировой эволюции финансовой науки.

С построением в 90-х годах XX в. рыночных основ хозяйствования наблюдается повышенный интерес к зарубежным финансовым разработкам и теориям - Россия активно стремится в русло мировой эволюции финансовых отношений.

Изменения, происходящие в финансовой системе, касаются как сферы централизованных финансов (получает развитие система внебюджетных фондов, территориальный уровень финансов), так и децентрализованных финансов (финансы предприятий представлены коммерческими и некоммерческими формами хозяйствования, общественными объединениями; обособляется сфера страхования; сфера финансовых посредников; возрастает значимость финансов домохозяйств). Причина этих трансформаций в динамичном развитии рыночных принципов хозяйствования - активно развиваются организационно-правовые формы предприятий, банковская система, международные финансово-кредитные взаимосвязи.

Таким образом, современная финансовая система России характеризуется многоуровневостью, обособленными сферами функционирования стоимостных отношений. Вероятно, процесс этот еще незакончен и новые экономические отношения предопределят и возникновение новых форм финансовых отношений.

Активизация финансовых отношений субъектов хозяйствования, наработанные в этой области знания обусловили появление научного и учебного направления "Финансы предприятий", которое занимается изучением функционирования механизма финансов предприятий и их различных организационно-правовых форм. Разделами этого направления выступают: функционирование основных и оборотных фондов предприятий, затраты и выручка, финансовый анализ и планирование и др.

Ранее забытые финансовые вычисления, балансоведение, дополненные современными западными концепциями (в основном англо-американской школы) управления финансами корпораций, формирования инвестиционного портфеля и поведения на фондовом рынке формируют разделы современного прикладного направления финансов хозяйствующих субъектов - финансового менеджмента.



Интерес к аспектам названной специфики вполне закономерен, ибо Россия вновь возвращается в сферу мировых финансовых отношений и соответствующих научных изысканий. На этом фоне стремление отечественной школы действовать в контексте развития мировой финансовой науки, интерес последней к финансовым ресурсам субъектов хозяйствования находят логическое продолжение, целесообразность в детальном изучении управленческих аспектов прикладного характера данного предмета. Поэтому, менеджмент финансовых ресурсов, надо полагать, как нельзя лучше фокусирует внимание на актуальной для отечественной науки сфере изучения в контексте складывающихся особенностей этапа мировой финансовой науки. Такое направление специализации финансовой науки может считаться производным от финансового менеджмента.

## **2. Сущность и содержание финансового менеджмента**

### **2. 1. Финансовые отношения организаций и сущность финансового менеджмента**

Предпринимательская деятельность, по своему содержанию, включает производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, операции на фондовом рынке. В процессе предпринимательской деятельности у предприятий и организаций возникают хозяйственные связи с контрагентами: поставщиками, покупателями, партнерами, в результате которых и возникают финансовые отношения по поводу формирования и использования фондов денежных средств. Материальной основой финансовых отношений выступают деньги, а необходимым условием их возникновения является движение денежных средств.

Финансы предприятий - совокупность объективно обусловленных экономических отношений предприятий, имеющих распределительный характер, денежную форму выражения и материализуемых в доходах, пос-

туплениях, накоплениях, формируемых в распоряжении субъектов хозяйствования для целей обеспечения производственной деятельности.

Финансовые отношения предприятий в зависимости от содержания можно сгруппировать по направлениям:

- возникающие между учредителями в момент создания предприятия по поводу формирования его уставного капитала;

- между самими предприятиями, связанные с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости (между поставщиками, покупателями, подрядчиками и другими субъектами экономики);

- между подразделениями внутри предприятия (например, между цехами, филиалами);

- между предприятием и его работниками (при распределении полученного дохода, размещении ценных бумаг, выплате дивидендов, взыскании штрафов и компенсаций);

- между предприятием и вышестоящей организацией (внутри холдинга, финансово-промышленной группы, с союзами ассоциациями). Эти отношения возникают при формировании, распределении, использовании ресурсов, получаемых для финансирования целевых программ, проведения исследований, осуществления инвестиционных проектов.

- между предприятием и финансами государства при уплате налогов, взносов во внебюджетные фонды, предоставлении налоговых льгот, ассигнований, уплате штрафов;

- между предприятием и банковской системой при хранении денег, получении и погашении кредитов, покупке и продаже валюты, оказании других банковских услуг;

- между предприятием и страховыми компаниями и организациями, при страховании имущества, работников, рисков и др;

- между предприятием и инвестиционными институтами при размещении инвестиций.

Каждая из названных групп имеет свои особенности, но все они носят двусторонний характер, т.е. финансовые потоки имеют прямую и обратную направленности.

Где же возникают и функционируют финансовые отношения? Для ответа на этот вопрос рассмотрим последовательность стадий воспроизводственного процесса: производство, распределение, обмен, потребление.

На стадии производства финансовые отношения формируются лишь потенциально, поскольку здесь отсутствует их важный признак – движение денежных средств. Потенциально – это значит, что здесь посредством умелого объединения факторов производства (земля, труд, капитал, предпринимательские способности) создается новая прибавочная стоимость, приобретающая в последующем форму национального дохода.

Национальный доход – часть стоимости совокупного общественного продукта, остающаяся после возмещения потребленных в производстве средств.

Совокупный общественный продукт (СОП) – стоимость материальных благ, созданных в обществе за определенный период времени (чаще год). Здесь необходимо отметить, что СОП создается только отраслями материального производства, в то время как непродовольственная сфера перераспределяет или потребляет его. Таким образом, источником формирования финансовых ресурсов выступают предприятия сферы материального производства, и именно поэтому они являются базисом последующих распределительных отношений.

Вторая стадия воспроизводственного процесса – распределение. Именно эта стадия является сферой функционирования финансовых отношений, а значит, и образования финансовых ресурсов. Здесь происходит распределение и отчуждение стоимости общественного продукта в денежной форме, и формирование доходов субъектов производства в соответствии с их вкладом или формирование целевых отдельных частей стоимости у одного

владельца. Эта стадия характеризуется обособленным (от движения товаров), односторонним движением стоимости.

На стадии обмена движение денежных средств продолжается, хотя приобретает качественно иные характеристики. Здесь стоимость уже не отчуждается, а лишь меняет свою форму с денежной на товарную – происходят акты купли и продажи товаров. Движение денежной формы стоимости сопровождается встречным (т.е. двусторонним) движением стоимости в товарной форме. Отсутствие же распределительных отношений на этой стадии не позволяет считать ее сферой функционирования финансовых отношений. Вместе с тем, именно на этой стадии финансовые ресурсы могут продолжать свое движение, но уже в качестве товара. Например, ссуды.

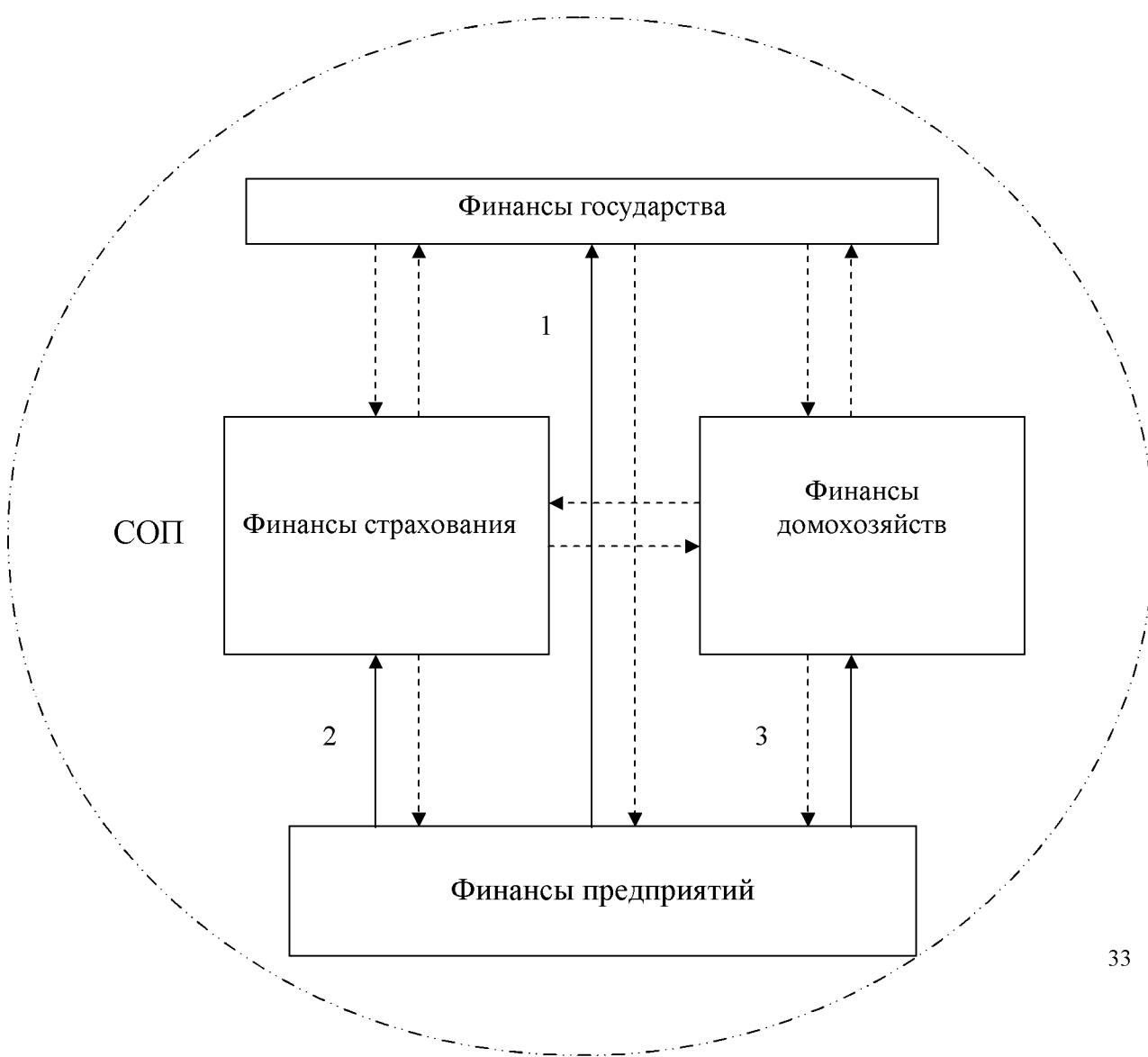
На четвертой стадии воспроизводственного процесса - потреблении, также как и на первой, отсутствует движение денежных средств, т.е. финансовые отношения отсутствуют.

Итак, финансовые ресурсы возникают и функционируют на второй стадии воспроизводственного процесса – стадии распределения. Вместе с тем, первоначальной сферой их образования являются процессы первичного распределения стоимости СОП, когда стоимость распадается на составляющие ее элементы, и соответственно образуются различные формы дохода, как у самого предприятия, так и у других субъектов хозяйствования и государства. Речь идет о том, что по реализации продукции и образовании выручки формируются амортизационные отчисления, отчисления на заработную плату работающих, прибыль предприятия, отчисление на государственные социальные нужды, происходят платежи по страхованию, банковской сфере. Все остальные отношения носят перераспределительный характер, ибо затрагивают распределение образовавшихся вышеуказанных доходов. Это отчисления из прибыли государству, налоги на доходы физических лиц, распределение прибыли на предприятии и т.д. Схематично

местоположение финансов предприятий в общегосударственной финансовой системе можно представить рисунком.

Целевое назначение любой сферы финансовой системы определяется ее ролью в воспроизводственном процессе. Так государственные финансы аккумулируют и используют ресурсы для выполнения государственных функций. Назначение финансовых ресурсов сферы страхования – создание фонда средств для предупреждений или минимизации последствий произошедших страховых случаев. Финансы предприятий, учреждений, организаций служат цели производства и удовлетворения потребностей общества в товарах, услугах и т.д. Домохозяйства аккумулируют и распределяют финансовые ресурсы с целью формирования и поддержания для личного потребления.

#### Роль и место системы финансов предприятий в финансовой системе





термином удобно пользоваться, когда необходимо подчеркнуть расширенный характер воспроизводства, ибо речь идет о вновь созданной, прибавочной стоимости. Образование и использование национального дохода наглядно характеризует темпы экономического роста в стране.

Если же нам необходимо знать всю величину стоимости материальных благ, созданных в обществе, пропорции ее распределения, то вполне обоснованно использовать показатель совокупного общественного продукта, который в своем составе, помимо национального дохода, содержит и еще не возмещенные затраты. Однако величина совокупного общественного продукта дает неполное представление о результативности общественного производства, и когда мы ее используем, то необходима конкретизация того, о чем идет речь: о неизменной величине распределяемой стоимости, либо о суженном или расширенном воспроизводстве.

И, наконец, национальное богатство – совокупность материальных благ, созданных трудом всех поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства. Данный термин характеризует абсолютную величину экономической мощи государства и может быть использован для сравнительных характеристик исследуемых стран. В данном случае речь идет о перераспределении стоимости, причем именно оно может быть отвлечено от производственного процесса в экстренных случаях (стихийные бедствия, война, платежи по внешним долгам).

Сущность финансов проявляется в двух функциях: распределительной и контрольной. Это общепризнанный подход. Функции тесно взаимодействуют между собой. Распределительная функция связана с тем, что в основе финансов лежат распределительные отношения (по поводу распределения созданной на предприятии стоимости) обеспечивающие источниками средств (финансовыми ресурсами) производственный процесс к тем самым связывающие все его фазы: производство, распределение, обмен, потребление. Это позволяет активно воздействовать на все стадии данного процесса. С помощью этой функции также происходит

формирование уставного капитала, выделение основных и оборотных фондов, распределение выручки, рефинансирование производственной деятельности, расчет с контрагентами, формирование ресурсов государства.

Контрольная функция является производной от распределительной. Она становится возможной благодаря денежному выражению распределяемой стоимости. Эта функция осуществляется с помощью системы финансовых показателей позволяющих прямо количественно (посредством слежения за финансовыми потоками), либо косвенно (посредством относительных показателей) оценить пропорции распределения ресурсов и результаты деятельности хозяйствующего субъекта, что, в конечном счете, позволяет своевременно заметить возникающие отклонения и исправить возможные диспропорции.

На уровне финансовых отношений предприятий - в этом низовом звене производственно-хозяйственного комплекса страны, создается национальный доход, распределяемый затем в другие звенья финансовой системы. Следовательно от эффективности функционирования финансов предприятий зависит в немалой степени и экономическая мощь всего государства.

Таким образом, понимание сути финансовых отношений (по поводу распределения стоимости) и специфики формирования на этой основе финансовых ресурсов у субъектов хозяйствования (для выполнения функций) позволяет определить финансовый менеджмент как науку об управлении финансами для достижения экономическими субъектами своих целей.

## **2. 2. Понятие финансовых ресурсов, денежных фондов и резервов**

Являясь материальными носителями финансовых отношений, финансовые ресурсы оказывают существенное влияние на все стадии воспроизводственного процесса, приспособлявая, тем самым, пропорции



производства к общественным потребностям. Эффективность их формирования и использования влияет на темпы экономического роста в стране. Прибыль на этот вид ресурсов и движение финансовых потоков лежат в основе группировки и перегруппировки факторов производства, создания предприятий, развития отраслей, эффективности национальной экономики. В сфере финансов предприятий создается национальный доход, выступающий источником формирования финансовых ресурсов других экономических субъектов. Государство в современных экономических условиях, помимо общеизвестных, классических функций (обороны, управления и т.д.), должно обеспечить и условия наиболее эффективного использования имеющихся в его распоряжении ресурсов предприятий с целью стимулирования экономического роста, являющегося необходимым условием стабильного, независимого и экономически состоятельного общества.

Уточним понятие финансовых ресурсов, наполнив его экономическим содержанием и выявив характерные свойства и взаимосвязи в ряду других финансовых терминов и категорий. Принципиальными допущениями, из которых следует исходить при определении финансовых ресурсов, являются следующие: 1) финансовые ресурсы как понятие относятся к базовой категории «финансы» и в частности к сфере финансов предприятий; 2) сущностная природа базовых категорий предполагает принадлежность понятия к распределительным, стоимостным процессам; 3) ресурс рассматривается с позиции потенциальности задействования и целевой предназначенности.

Исходной, основополагающей категорией выступают финансы – отношения по поводу распределения созданной стоимости. Они представляют собой инструмент распределения (перераспределения) валового национального продукта (ВНП) и орудие формирования и использования образовавшихся при их участии финансовых ресурсов субъектов хозяйствования и государства.

Конкретизирующей сферу действия исходной категории служат финансы предприятий, под которыми понимается совокупность объективно обусловленных экономических отношений предприятий, имеющих распределительный характер, стоимостную форму выражения, денежное измерение и предназначенных для удовлетворения потребности хозяйствующих субъектов в финансовых ресурсах для своего функционирования. Целевое назначение сферы финансовой системы определяется ее ролью в воспроизводственном процессе. Финансы конкретного хозяйствующего субъекта (предприятия, организации, учреждения) служат производству и удовлетворению потребностей общества в товарах, услугах. В совокупности финансы предприятий национальной экономики обеспечивают осуществление расширенного воспроизводства. Возникающие по поводу распределения финансовых ресурсов стоимостные отношения выражаются и измеряются в денежных единицах.

В современных условиях ВВП как стоимость, подлежащая распределению, образуется предприятиями производственной и непроизводственной (способствующей воспроизводству человеческого фактора, труд которого оплачивается, учитывается как издержки, в том числе предприятиями материального производства) сфер. В последние годы потребители предъявляют требования о предоставлении ценности (стоимости) и к общественному сектору. Стоимостной результат деятельности предприятий является базисом последующих распределительных отношений. Стадии воспроизводственного процесса и природа образования финансовых ресурсов соотносятся определенным образом.

Финансовые ресурсы возникают на второй стадии воспроизводственного процесса – стадии распределения. Первоначальной сферой их образования являются процессы первичного распределения стоимости ВВП, когда стоимость разделяется на составляющие элементы и соответственно образуются различные формы дохода как у самого

предприятия, так и у других субъектов хозяйствования и государства. После реализации продукции и образования выручки формируются амортизационные отчисления, отчисления на заработную плату работающих, прибыль предприятия, отчисления на государственные социальные нужды, происходят платежи по страхованию, банковской сфере. Все остальные отношения носят перераспределительный характер, ибо затрагивают распределение образовавшихся вышеназванных доходов. Это отчисления из прибыли государству, налоги на доходы физических лиц, распределение прибыли на предприятии и т. д.

Финансовые ресурсы должны рассматриваться, прежде всего, как запасы, источники целевого назначения и развития в финансовой сфере, в данном случае запасы и источники осуществления производственной деятельности предприятия. Прилагательное «финансовые» предполагает принадлежность к распределяемой стоимости. Производственная деятельность может рассматриваться в текущем аспекте и в перспективе потенциально. Вполне логично в связи с этим разделить понятия финансовые средства и финансовые ресурсы.

Средство – это то, что необходимо для осуществления какой-либо деятельности. Финансовые средства могут быть немедленно использованы предприятием как знаки стоимости, характеризующие ее движение. Понятие «средства» целесообразно применять при характеристике текущей деятельности, (например, предприятие может обладать финансовыми средствами, представленными деньгами (в кассе и на счетах) и государственными ценными бумагами).

Финансовые ресурсы – более емкое понятие, включающее наряду с финансовыми средствами (необходимыми для обеспечения текущей деятельности) потенциально возможные, которые могут быть получены при необходимости (в перспективе либо с некоторым дисконтом от реализации активов предприятия). Положение исходит из того, что деятельность предприятия не ограничивается текущим периодом и может быть

спланирована на перспективу. В понятии «ресурс» уже заложена определенная предназначенность, в данном случае это обеспечение производственной деятельности, а если имеются в виду повторяющиеся циклы производства – источник финансирования воспроизводственной деятельности предприятия (включая перспективную деятельность субъекта хозяйствования), что предполагает учет всевозможных ресурсов. Следовательно, финансовые ресурсы представляют собой текущие и потенциально возможные средства, которые при необходимости могут быть приняты и использованы предприятием как знаки распределяемой стоимости с целью поддержания желаемых пропорций функционирования (например, наличная, безналичная формы денег, ценные бумаги и др.)

Подчеркнем, что есть неизменная сущность (распределяемая стоимость) и есть различные формы ее проявления (то, что принимается в качестве знака), реализующие назначение (функциональное). Финансовые ресурсы немыслимы без распределительных процессов и имеют различную удовлетворяющую субъектов форму и, если деньги есть всеобщая мера стоимости, то финансовые ресурсы – это знак, характеризующий стоимость, а именно передаваемую (распределяемую) и уже измеренную деньгами. Данное определение финансовых ресурсов предполагает, что стоимость представлена самыми различными формами, но определяющим является ее величина, которая принимается контрагентами. Частными случаями являются виды стоимости, подходы к ее оценке.

Приведенная трактовка связана с воспроизводственным процессом (на стадии распределения которого возникают финансовые отношения и ресурсы), по результатам которого каждый субъект участия получает свою долю стоимости (в форме приемлемых для него знаков), используемую им в последующем в том числе как источник финансовых ресурсов и образования фондов. Данный подход подтверждается тем, что если исходить из положения, согласно которому финансовые ресурсы есть материальные носители (скорее, выразители) финансовых отношений (по поводу

распределения стоимости, приобретающей, в конечном счете, форму активов предприятия), а капитал – это стоимость приносящая доход, то правомочно в определенной степени отождествить понятия капитала и финансовых ресурсов предприятия, прибыльная ориентация деятельности которого делает их таковыми. Следовательно и все активы предприятия могут быть рассмотрены как капитал, а при необходимости, как возможные финансовые ресурсы.

В этом случае финансовые ресурсы есть фактор производства. Можно возразить, что это овеществленные финансовые ресурсы, но они могут быть превращены в деньги или немедленно использованы в качестве знаков распределяемой стоимости, исчисленных деньгами или выраженных в денежной форме, но представленных материально–вещественной формой. Сделка первоначально предполагает не передачу товара, а именно распределение стоимости. Стоимость (например, в зависимости от целей оценки, либо опыта оценщика) и ее денежное измерение (например, при инфляции, различных валютных курсах, покупательных способностях валют) также могут колебаться.

Есть и различие в ликвидности активов. Если на уровне государства возможно распределение ВВП, то на уровне предприятия – различных элементов аккумулируемой стоимости. Аналогию также можно провести с товарной формой кредита (коммерческий кредит). Так, в качестве оплаты используются денежные средства хозяйствующего субъекта, валютные ценности или даже задолженность. Суть одна – движение распределяемой стоимости. Отметим, что зарубежная практика хозяйствования изначально выделяет одним из видов ресурсов (факторов производства) капитал.

При рассмотрении вопросов формирования ресурсов предприятий важно разграничить используемые при этом понятия. Деньги – любые общепринятые средства платежа, которые могут обмениваться на товары, услуги и использоваться для оплаты долгов. Служат всеобщим эквивалентом и формой выражения стоимости товаров. Стоимость есть выраженная в

деньгах мера значимости товара для потребителя. Совокупный денежный оборот – это совокупность платежей, производимых за определенный период в наличной (посредством наличных денег) и безналичной (посредством перечислений по счетам кредитных учреждений и зачетов взаимных требований) формах. Денежные средства представляют собой средства в российской и иностранной валютах, легко реализуемые ценные бумаги, платежные и денежные документы. Денежные фонды представляют собой обособленную часть денежных средств предприятия, имеющую целевое назначение (амортизационный фонд, ремонтный фонд, фонд потребления). Фондовая форма образования и использования средств регламентирована предприятием, относительно стабильна (в плане поддержания своего существования), контролируема.

Определение функционального назначения финансовых ресурсов позволяет исчерпывающе их идентифицировать и показать логику функционирования. Поскольку обеспечение (посредством распределительного механизма, действующего в сфере финансов предприятий) всех сфер (производственной и непроизводственной) деятельности предприятия определяется требуемой для этого величиной (обусловленной особенностями воспроизводственного процесса) стоимости, то основными функциями являются: 1) поступление стоимости; 2) применение стоимости. Функции, реализуя изначально распределительно-контрольный характер финансов, приобретают (трансформируются) стоимостную целевую направленность.

Функции действуют как в производственной, так и непроизводственной сферах деятельности предприятия:

а) в производственной сфере ресурсы выступают средством обеспечения производственной деятельности, фактором производства, источником воспроизводственного процесса. Это базируется на том, что основная цель предприятия – производство материальных благ, услуг для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Приоритетность этой сферы обусловлена тем, что от эффективности производственной деятельности предприятия зависит поступление собственных финансовых ресурсов, являющихся основой деятельности, а значит, и темпы экономического развития, социальное благополучие работающих. За счет финансовых ресурсов на предприятии образуется имущество, обновляются основные фонды, пополняются оборотные средства. Актуальным является то, что здесь происходит формирование развивающих технологий, служащих основой доминирующего положения экономических субъектов и формой содержания стоимости;

б) непроизводственная сфера функционирования обусловлена тем, что не все ресурсы обслуживают производственную сферу предприятия. Воспроизводственный процесс (длящийся во времени) предполагает, что у предприятия имеются определенные обязательства перед финансово-кредитной системой, работниками. Ресурсы сферы: резервный капитал, фонды накопления и потребления и т. д. Ресурсное обеспечение сферы определяется обязательствами предприятия, необходимостью расширения деятельности. Например, общественность в качестве стратегической цели предприятия видит социальную значимость. Роль этой сферы не менее важна, поскольку от своевременности и полноты выполнения обязательств зависит производственная деятельность предприятия.

Развитие рыночных отношений привело к тому, что сегодня любой хозяйствующий субъект заинтересован в прибыльном использовании имеющихся ресурсов, поэтому часть ресурсов, обслуживающих непроизводственную сферу, предприятия направляют на расширенное воспроизводство. Эта часть ресурсов имеет инвестиционную значимость, которая реализуется посредством прибыльных краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений. Стремление субъектов хозяйствования к ее реализации подчеркивает ранее обоснованную капиталистическую природу финансовых ресурсов. Данная подфункция не обязательно связана с созданием прибавочной стоимости в классическом понимании и вполне

может быть реализована на финансовых рынках посредством спекулятивных операций.

Другую часть ресурсов предприятие для обеспечения ликвидности должно держать в налично-денежной форме или в фондах и резервах, не приносящих дохода (например, для обеспечения ликвидности). Эта часть ресурсов выполняет потребительную подфункцию, которая, в отличие от инвестиционной, не увеличивает стоимость имеющихся финансовых ресурсов.

Производственная и непроизводственная сферы деятельности предприятия связаны с ресурсным обеспечением запланированных мероприятий. Возрастающая на современном этапе эволюции финансовых отношений роль стоимостных воспроизводственных процессов обуславливает значимость создания стоимости, ценности в любой сфере деятельности экономического субъекта. В производственной сфере создается добавленная стоимость, а финансовые вложения, с целью получения прибыли, предполагают спекулятивный характер ее наполненности. Успешность производственно-хозяйственной деятельности субъекта, стоимостной прирост первоначальной стоимости финансовых ресурсов формируют предпосылки роста реальной рыночной стоимости всего бизнеса.

Реализация функционального назначения финансовых ресурсов на предприятии становится возможной вследствие того, что они выступают средством: а) получения своей доли стоимости в произведенном продукте; б) аккумуляции стоимости (как в фондовой, так и в не фондовой формах) и реализации ее покупательной способности с целью обеспечения различных потребностей; в) прироста стоимости (например, при реализации инвестиционной функции); г) взаимосвязи с другими системами финансовых ресурсов.

Наличие у предприятия тех или иных фондов, объем аккумулируемых в них средств позволяют сделать заключение о выбранных перспективах развития, акцентах воспроизводственного процесса, поскольку именно



ресурсное обеспечение характеризует наполненность канала для реализации определенной функции финансовых ресурсов. Формирование фондов предприятия начинается с момента организации хозяйствующего субъекта.

Предприятие в соответствии с законодательством формирует уставный капитал - основной первоначальный источник собственных средств предприятия, который в виде основного и оборотного капитала направляется на приобретение фондов предприятия.

К числу фондов относится добавочный капитал - создается за счет: прироста стоимости имущества в результате переоценки основных фондов, эмиссионного дохода (за счет превышения продажной цены акций над номинальной), безвозмездно полученных ценностей на производственные цели. Он может быть использован на погашение сумм снижения стоимости имущества, выявившихся по результатам его переоценки, на погашение убытков, возникших в результате безвозмездной передачи имущества другим предприятиям и лицам, на увеличение уставного капитала, на погашение убытка по результатам работы предприятия за отчетный год.

В процессе производственной деятельности доходы от реализации произведенной продукции в форме выручки от реализации поступают на расчетный или валютный (если предприятие экспортирует продукцию) счет. Выручка же является источником возмещения затрат на производство, продвижение на продукции на рынок, на реализацию товаров (работ, услуг). Амортизация, таким образом, поступает в составе выручки от реализации в амортизационный фонд предназначенный для обеспечения воспроизводства основных фондов.

Результатом деятельности предприятия является прибыль. После налоговых выплат образуется чистая прибыль, которая расходуется в соответствии с уставными документами и по усмотрению хозяйствующего субъекта. Из нее формируются: резервный капитал и другие аналогичные резервы, фонд накопления, фонд потребления.

Резервный капитал - фонд, который образуется в соответствии с законодательством РФ и учредительными документами. Предназначен для покрытия убытков отчетного периода, выплаты дивидендов при недостаточности или отсутствии прибыли. Наличие фонда является важнейшим условием обеспечения устойчивого финансового состояния предприятия. К числу резервных фондов относятся также резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, выкупной фонд, отложенный фонд и др., создаваемые в АО соответственно для погашения облигаций и выкупа акций.

Фонд накопления - средства, предназначенные для развития производства. Их использование связано с увеличением имущества предприятия и финансовыми вложениями для извлечения прибыли.

Фонд потребления - средства, направляемые на социальные нужды, финансирование объектов непроизводственной сферы, единовременное поощрение работников, выплаты компенсационного характера и т.д.

Остаток прибыли - нераспределенная прибыль также характеризует финансовую устойчивость и может использоваться для последующего развития предприятия.

Целевое финансирование и поступления - средства, предназначенные для строительства и содержания социальных объектов, а также поступления на эти цели от юридических и физических лиц. Средства предприятиям могут также выделяться из бюджета, отраслевых и межотраслевых фондов.

Если предприятие занимается внешнеэкономической деятельностью, оно образует валютный фонд за счет поступающей валютной выручки, часть из которой оно обязано продавать государству.

Для оперативного управления финансовыми ресурсами могут создаваться и другие оперативные фонды: для выплаты заработной платы, для платежей в бюджет и др.

Функциональное предназначение финансовых ресурсов связано с обеспечением (посредством распределительных процессов) всех сфер

деятельности экономического субъекта требуемой величиной стоимости, что определяет соответствующие принципы их организации:

1) принцип достаточности означает, что привлекаемых из всевозможных источников ресурсов должно быть достаточно для обеспечения запланированных видов деятельности;

2) принцип пропорциональности распределения предполагает, что аккумулированные ресурсы будут распределены в соответствующих направлениям деятельности пропорциях. Здесь помимо важности финансирования определенных мероприятий, направлений деятельности значимость имеет соблюдение нормативных значений финансовых показателей, чем достигается балансировка развития предприятия в выбранном векторе;

3) принцип приоритета прибыльности при использовании, т. е. прибыль, выступает не только одним из основных мотивов в рыночной экономике, но и фактором, имманентно присущим стоимостному образованию, которым и является система финансовых ресурсов субъекта хозяйствования. Получение прибыли означает существование и развитие системы ресурсов.

Способность ресурсов производить работу, реализовывать свое функциональное назначение можно отождествить с энергией, расходуемой при решении задач и достижении цели. Оптимальное соотношение ресурсов, находящихся в производственной и непроизводственной сферах, приносящих доход или потребляемых, обеспечивает непрерывность процессов производства и выполнения производственной программы, а также способствует выполнению внешних и внутренних обязательств с учетом ликвидности и прибыльности. Чем больше ресурсов участвует в прибыльном обороте, тем эффективнее вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия, а следовательно, реализуется механизм воспроизводства экономического роста. Уровень инвестиций наряду с ресурсами

производственной сферы может рассматриваться как капиталобразующий фактор.

### **2. 3. Организация финансовой работы на предприятии**

Финансовая система управления, в рамках которой действует менеджер, выступает подсистемой общей системы управления предприятием. Одна из трактовок термина «организация» подразумевает организованность, хорошее, планомерное, продуманное устройство, внутренняя дисциплина. Западный менеджмент в качестве организации рассматривает группу людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели. Некоторые исследователи даже отождествляют организацию с системой и структурой. Высокая степень упорядоченности элементов системы предполагает употребление понятия «организация» - в этом случае организация представляет собой направленный процесс и указывает на восходящую стадию развития системы, ее эволюцию. Кроме того, вне системы не может быть никакой организации. Одни и те же элементы системы могут образовывать высокоорганизованные и менее организованные системы. Следовательно, организация есть состояние и определенный этап развития системы, характеризующий ее целенаправленное изменение к более высокой стадии развития.

Если мы имеем в виду организацию управления, то это рациональное сочетание элементов управляющей системы с объектом управления для достижения поставленной цели. Схематично организацию финансовой работы можно представить рисунком, где подсистема, управляющая объектом, обеспечивает его функционирование (решение задач в сферах финансовой деятельности, выполнение функций финансовых ресурсов) для реализации цели обеспечения воспроизводства финансовых ресурсов (рис. 2).



Рис. 2 – Организации финансовой работы экономического субъекта

В генезисе основных подходов к определению главной цели функционирования предприятия (и его управляющих подсистем) модель максимизации рыночной стоимости является одной из новейших, с ней связывается благосостояние собственников, максимизация социально-экономического эффекта экономического субъекта во внешней среде. Первоначальная стоимость, поступающая для формирования финансовых ресурсов, получает приращение (посредством производственной деятельности экономического субъекта, его финансовых вложений и др.), реализуя механизм финансового роста системы.

Для полного понимания сути управленческого воздействия на финансовые ресурсы необходимо выделить факторы внешнего порядка, которые выступают как порождающие (доминирующие) и поддерживающие развитие системы ресурсов:

1) право распределять ресурсы (права собственности). Этот фактор рассматривается как надсистемный, обуславливающий ее создание (учреждение, долевое участие), а в последующем и подпитку ресурсами;

2) внешние источники финансовых ресурсов системы предполагают поступление средств извне, ресурсы в этом случае не являются результатом деятельности системы. Рассматриваются как вторая составляющая (см. п. 1 внешних факторов) аккумулируемой системой стоимости. Здесь выделим: а) стоимостные отношения с финансово-кредитной сферой в широком смысле (имеется возможность прибыльно использовать попавшую в систему стоимость, превратив ее в принадлежащие системе ресурсы, например кредиторская задолженность) и б) стоимостные отношения собственно ради получения ресурсов. Они обусловлены существованием внешней, порождающей систему среды, – сфера стоимостных отношений государства.

Организация экономических отношений в государстве, степень их развития, механизм и инструментарий использования также оказывают влияние на систему через осуществляемую денежную политику (в том числе денежная форма ресурсов, инфляционное наполнение прибыли), налоговую политику, амортизационную политику. Эти факторы как предваряющие стоимостные мы рассматриваем как косвенные;

3) менеджер, реализующий управление системой также является надсистемным фактором. В отличие, например, от собственника он входит в ближайшую среду системы. Он подбирает элементы системы и формирует ее структуру с целью наиболее полного соответствия требованиям внешней среды. Данный фактор (с позиции наличия творческих способностей) в наибольшей степени способствует притоку упорядоченной информации в систему (негэнтропии), чем обеспечивает ее поступательное и непрерывное развитие, приращение стоимости к имеющимся ресурсам (обозначенное ранее как финансовое предпринимательство). Этот и первый фактор могут с определенными допущениями отождествляться;

4) пространство и время являются важнейшими координационными параметрами положения системы, отображения ее эволюции. В пространстве и времени система проходит этапы эволюции, изменяя свои составляющие и

качественные характеристики. Эти характеристики известны как «принцип пространственно-временного существования системы».

Так, финансовые ресурсы могут быть исследованы с точки зрения прошлого (осуществленные затраты), настоящего (имеющиеся средства), будущего (затраты будущих периодов). Кроме того, меняется каждый из элементов системы и их набор в целом. Время влияет не только на стоимость единицы финансовых ресурсов, но и на всю систему, которая здесь проходит стадии своего развития: возникновение, становление, период зрелости, регрессивные изменения и исчезновение. Согласно закону синергии именно с позиции времени устанавливаются свойства элементов системы, характеризующие состав ее параметров, их взаимозависимость, соответствие, изменение во времени. Этот факт получает наглядное подтверждение применительно к такой объективной характеристике финансовых ресурсов как стоимость, что обуславливает различную стоимостную характеристику элементов и применение стоимостной оценки бизнеса к системному образованию.

Пространство, с точки зрения которого характеризуется каждая из стадий эволюции, и сосуществование с другими системами оказывают на исследуемую систему прямое или косвенное влияние. Так, влияют финансово-кредитная и денежная системы, барьеры для входа в эти системы (правовые, финансовые, организационные); или, допустим, изменяется качественный и количественный состав ресурсов: система малого предприятия разрастается до акционерного общества, ТНК. Таким образом, факт влияния «разрастания» структуры на саму исходную систему финансовых ресурсов очевиден.

Пространственно-временной континуум обуславливает относительность рассмотрения стоимости. Эта базовая величина, как отмечалось, во времени рассматривается с помощью дисконтирования финансовых потоков, а в пространстве – с помощью издержек на ее перемещение (учет курсов валют, таможенных пошлин) Процессы

глобализации обусловили развитие информационной составляющей систем и теперь издержки перемещения стоимости могут быть минимизированы (сделка совершается в режиме реального времени).

Для правильного определения сути комплексного управления объектом важно детализировать набор элементов управляющей системы. Кроме финансовых управляющих для полноценного процесса управления необходимы и другие элементы: органы управления, информация, организационная и вычислительная техника, технология управления, кадры управления, средства связи и внутрифирменная почта. Информация, организационная и вычислительная техника, технология управления, средства связи и внутрифирменная почта могут быть охарактеризованы как элементы средств труда, а кадры управления – как рабочая сила, с помощью которых управляющая подсистема воздействует на предмет труда (финансовые ресурсы). Комплексное исследование финансовой системы, а в последующем и проектирование системных взаимосвязей возможно с учетом охвата всех структурных элементов и детализации взаимосвязей между ними (табл. 1).

Таблица 1 – Специфика элементов управляющей подсистемы

Элемент управляющей подсистемы	Роль и специфика функционирования элемента
1	2
<b>Органы управления</b>	Представлен организационными структурами систем финансового управления. Структурной единицей является менеджер, занимающийся управлением финансовыми ресурсами. С укрупнением производственных структур появляется необходимость в четком разделении обязанностей увеличившегося штата управленцев (кадров управления) и их объединения в финансовую службу – финансовый отдел (департамент). Далее финансовые организационные структуры могут быть разукрупнены по принципу специализации в самостоятельные структурные подразделения, занимающиеся планированием, инвестициями, управлением денежными потоками, финансовой отчетностью и т. д. В этом случае структурной единицей считается департамент, в котором работа менеджеров четко разграничена и специализирована по специфике данного подразделения. Принципиальным вопросом выступает



	методика функционального разграничения полномочий, обеспечивающая наиболее полное выполнение принципов научной организации труда
<b>Информация</b>	<p>Представляет информацию финансового характера: об устойчивости и платежеспособности партнеров и конкурентов, ценах, курсах валют, процентах за кредит. Характеризует внутреннее состояние системы ресурсов в различных аспектах, так и состояние финансово-кредитного рынка, как внешней среды системы ресурсов предприятия, тенденции и перспективы его развития. Свойство финансов характеризовать движение стоимости позволяет прямо или косвенно контролировать посредством использования финансовой информации, сведенной к показателям, стадии воспроизводственного процесса, способствует оперативности принимаемых управленческих решений. Своевременное и качественное информационное обеспечение управляемой системы позволяет избежать крупных финансовых потерь и банкротства. Этот элемент обуславливает эффективность поступления и использования негэнтропии в системе, а значит, выступает как встроенный механизм ее саморазвития.</p> <p>С качественными преобразованиями информации связывают возникновение теории информационных объектов, имеющей в своей сущности формирование самостоятельно развивающихся, самоструктурирующихся информационных объектов. В состав таких объектов включены и другие рассматриваемые здесь элементы, но информации отводится определяющая роль.</p>
<b>Организационная и вычислительная техника</b>	<p>Способствует оперативности обработки первичной информации и передаче ее между руководителями и исполнителями, за пределы организации. Организационная и вычислительная техника – своего рода средства труда, позволяющие оперативно получать, обрабатывать, видоизменять, передавать информацию, необходимую для эффективной организации управленческой работы и принятия решений. Характеристиками современной организационной и вычислительной техники являются быстроедействие, объем памяти. Подобный акцент позволяет на стадии приема, обработки полученной информации добиться выигрыша в скорости и качестве принимаемых решений. Это дает возможность с минимальными издержками регулировать процесс производства, ибо гораздо легче предупредить возникновение отклонений, исправить их на стадии обозначения и возникновения, нежели в последующем реагировать на произошедшие и сформировавшиеся процессы. Актуальными являются предвидение и ранняя диагностика возможных отклонений</p>
<b>Технология управления</b>	<p>Совокупность способов, приемов и методов осуществления управленческого решения определяется типом руководителя, его опытом, личностными характеристиками, ценностями. Быстроменяющаяся и усложняющаяся рыночная среда требует адекватной технологии управления, учитывающей множество параметров и вариантов принимаемого решения, взаимозависимость факторов, временные ограничения. Западный менеджмент уделяет большое внимание разработке данного аспекта</p>
<b>Кадры управления</b>	<p>Административно-управленческий персонал, реализующий управленческое решение. Кадры должны обладать определенным</p>

	уровнем профессионально-квалификационных качеств и уметь работать в коллективе. Значимость приобретают организационные способности, знание экономических законов, особенностей функционирования факторов финансового производства, технологии управления. Кадровое обеспечение определяет эффективность организации в достижении поставленных целей
--	---

Организационную и вычислительную технику будем рассматривать как единый со средствами связи и внутрифирменной почтой элемент. Трансформационные процессы в финансовых системах различного уровня определили возникновение систем делового интеллекта, основой формирования которых, надо полагать, послужили информационный, организационный, вычислительный элементы. Информационная составляющая систем обусловила возникновение в последние годы информационной экономики (постиндустриальная стадия развития общества), а важнейшее понятие теории информационных объектов «информационное пространство» во многом тождественно понятию «пространство готовности».

Функционирование финансовой системы представляет собой движение, взаимодействие всех ее элементов во времени и пространстве, что обуславливает качественное изменение структуры и состояния объекта управления. Взаимодействие того или иного элемента с другими в совокупности, образует определенные подсистемы, где один из элементов считается ведущим, а другие соподчиненными. Так, взаимосвязи элемента «органы управления» с другими элементами обуславливают формирование подсистемы «организационная структура управления».

Следовательно, в составе финансовой системы функционируют следующие подсистемы: «организационная структура управления», «структура информационной подсистемы», «структура организационной и вычислительной техники», «структура технологии управления», «структура кадрового управления», «структура подсистемы финансовых ресурсов».

Как принадлежащие одной системе элементы образуют межэлементные связи, влияющие друг на друга. Например, органы управления используют определенную технологию управления,

информацию, кадровое обеспечение, вычислительную технику. Или возросший поток информации может потребовать применения более современной вычислительной техники, структурной перестройки, адекватной информационным потокам, и изменения состава кадров и технологии управления. В любом случае надежность и эффективность управляющей системы обусловлена качеством ее структурных составляющих и может быть существенно ограничена при использовании в своем составе не отвечающего предъявляемым критериям элемента. Критерием эффективности функционирования системы служит ее рентабельность, а тревожным сигналом может быть опережающий рост издержек по сравнению с ростом прибыли.

Взаимодействие наблюдается между всеми элементами финансовой системы. Примерные направления этих процессов при функционировании финансовой системы показаны в табл. 2.

Таблица 2 – Специфика взаимодействия элементов финансовой системы в процессе функционирования

Воздействие элемента	Восприятие элемента					
	1. Органы управления	2. Информация	3. Организационная и вычислительная техника	4. Технология управления	5. Кадры управления	6. Финансовые ресурсы
1	2	3	4	5	6	7
<b>I. Органы управления</b> определяют	–	объем, вид, периодичность поступающей информации	качество используемой техники, ее конфигурация, программное обеспечение	соответствующую тактику и стратегии развития технологий управления, набор ее элементов	состав, специализацию, квалификацию	необходимый для реализации цели объем ресурсов, их состав

<b>II. Информация определяет</b>	качественные, своевременные и объективные решения	—	адекватный современным каналам и качественным параметрам вид, состав техники	трудоемкость обработки и преобразования имеющегося качества в нужное	необходимый уровень знаний и умелого использования	оптимальную структуру системы, качество элементов, максимальный уровень воспроизводства
<b>III. Организационная и вычислительная техника определяют</b>	повышенные возможности использования с целью качества, оперативности и эффективности воздействия	быстродействие в соответствии с содержательной стороной	—	минимизация времени от приема сигнала к воздействию до реализации оптимального решения	снижение трудоемкости принимаемых решений, автоматизация обработки данных	оперативность изменения структуры, многовариантность и точность расчетов, оптимальность решений
<b>IV. Технология управления определяет</b>	повышенные, качественные новые возможности, наиболее полную реализацию творческого потенциала	максимальное использование релевантной информации	необходимость, возможность применения наиболее качественной специализированной техники	—	процессы специализации и наиболее полной реализации профессионального потенциала	минимизацию издержек системы, выбор оптимального решения
<b>V. Кадры управления определяют</b>	повышение эффективности работы аппарата управления, наиболее полную и качественную реализацию управленческого решения	степень использования информации, необходимость повышения доли релевантной информации в общем объеме	степень использования возможностей техник, применение ее специализированных вариантов	применение адекватных технологий управления, качество и уровень реализации запланированных мероприятий	—	Элементы стратегии и тактику политики, реализацию, эффективность конкретных мероприятий

<b>VI. Финансовые ресурсы определяют</b>	возможности достижения цели, реализации стратегии, перспектив развития	возможность использования качественной информации, в нужном виде	применение совершенной, специализированной техники, ее обновление	возможности использования современных, эффективных технологий	состав, квалификацию, совершенствование кадрового потенциала	—
--	--	--	---	---	--	---

Функционирование выделенных подсистем имеет свои особенности, обусловленные приоритетами выделяемых для решения определенного класса задач систем. Только относительно элемента «финансовые ресурсы» реализуются финансовые отношения, иные могут быть здесь охарактеризованы как косвенные.

Изменение состояния элементов системы происходит под воздействием управляющей подсистемы для достижения желаемой цели. Цели управления представляют собой прообразы конечных результатов финансовой деятельности организации. Постановка цели в отношении управляемой подсистемы должна исходить из реальных возможностей достижения. Игнорирование этого требования ведет к тому, что цель может быть не выполнена или выполнена со значительными издержками, обуславливающими отвлечение ресурсов, которые необходимы для достижения других целей. Это ведет к снижению эффективности функционирования системы финансовых ресурсов. Установление желаемого состояния связей между элементами финансовой системы для получения конечных результатов с минимальными издержками осуществляется в процессе управления системой посредством целеполагания, ориентирующего систему в нужном направлении. Общая целевая направленность и структура подсистемы финансовых ресурсов обусловлены их эффективным воспроизводством.

Процесс управления обеспечивается на основе реализации функций управления в отношении объекта воздействия, а процесс управления всей системой – на основе координации этих процессов. Формирование функций

управления должно основываться на методологических принципах. Функция управления является объективной категорией, но ее реализация субъективна, поскольку рассматривается как область человеческой деятельности. Верным следует признать характеристику функции управления как особого вида управленческой деятельности, продукта процесса разделения труда и специализации в управлении, отличающегося относительной самостоятельностью участка управления. Характер и повторяемость управленческих операций предполагают цикличность осуществляемого процесса. Итак, для достижения целей финансовой системы необходимы организация работы определенного числа людей, группировка их по конкретным видам деятельности и управление этим процессом. Решить в наиболее полной мере задачу выделения функций управления можно, если рассматривать осуществление воспроизводственного процесса элементов системы финансовых ресурсов как непрерывный и последовательный перевод их из одной стадии в другую. Перевод осуществляется посредством процесса управления, а само воздействие, обуславливая специфику метода, определяется логикой основанной на сути цикличности процесса управления.

Для осуществления данного воздействия необходимо знать характеристику каждой стадии воспроизводственного процесса, т. е. иметь количественное представление о стоимостном образовании. Эта информация представляет собой нормы аккумулируемых, расходуемых финансовых ресурсов. Зная нормы, можно количественно описать процессы перевода элементов из одной стадии в другую, т. е. спланировать преобразование системы. В процессе такого перевода появляется необходимость измерять достигнутые результаты и анализировать произошедшие отклонения от заданных показателей плана. На основе результатов анализа появляется возможность предметно воздействовать на процессы, происходящие в системе, с целью наиболее полной реализации запланированных данных.

Следовательно, формализуемая часть процесса управления финансовыми ресурсами представляет собой последовательное

осуществление в каждой стадии воспроизводственного процесса элементов таких процедур, как нормирование, планирование, учет, анализ, регулирование. Их замкнутая последовательность представляет собой фазы управленческого цикла (повторяющиеся процессы управленческого воздействия).

Разложение на фазы процесса управления правомочно в рамках системного подхода с точки зрения не только процессного акцента в исследовании, но и функционального его направления. Это подразумевает аналитическую процедуру, так как предполагается детализация интересующего явления на составляющие элементы, части (табл.3). Фазы управленческого цикла в отношении стадий воспроизводственного процесса элементов определяют конкретные управленческие функции. Такой метод научного подхода будет характеризовать следующую за аналитическим разложением функций логическую стадию – синтез.

Таблица 3 – Характеристика фаз управленческого цикла

Фаза цикла	Специфика фазы
1	2
<b>1.</b> <b>Нормирование</b>	Предполагает процесс разработки научно обоснованных расчетных величин, регламентирующих количественную оценку используемых ресурсов. Позволяет установить количественные характеристики функционирования финансовых ресурсов, что дает возможность установления норм их расхода, приемлемых норм дохода, времени функционирования. Нормирование как основа экономически оправданного распределения имеющейся у субъекта хозяйствования стоимости предшествует обороту ресурсов в производственной сфере. Процесс нормирования должен учитывать особенности функционирования и предполагаемые изменения в производственной системе, т. е., с одной стороны, опирается на достигнутые показатели и предполагает установление норм достижимых планов, а с другой – нормы, учитывая изменения в развитии системы, должны предполагать ее прогрессивную характеристику. Качество нормирования оказывает влияние на все стадии процесса. Нельзя составить реалистичные планы, не обладая обоснованной нормативной базой.

<p><b>2.</b> <b>Планирование</b></p>	<p>Фаза цикла, в течение которой происходит преобразование имеющейся информации и составляется программа состояния и развития системы ресурсов на предстоящий период. Планирование призвано регламентировать состояние объекта в процессе реализации цели. Используется информация о количестве, состоянии, качестве имеющихся ресурсов, характеризующая состояние элементов системы, их место в воспроизводственном процессе. Финансовый план учитывает особенности предполагаемой производственно–хозяйственной деятельности предприятия и обеспечивает синхронизацию движения финансовых ресурсов в рамках намеченной производственной программы. Планирование посредством выбора объектов финансирования оказывает воздействие на все стороны деятельности предприятия, способствует рациональному использованию всех доступных ресурсов. Разрабатываются перспективные (от 1 года до 3 лет), текущие (на 1 год), оперативные (на 1 месяц, 1 квартал) финансовые планы.</p>
<p><b>3. Учет</b></p>	<p>Фаза цикла, в течение которой осуществляется фиксация (регистрация) состояния и этапов движения финансовых ресурсов в процессе осуществления запланированных мероприятий в сферах деятельности. Данные учета отображаются в оперативной, бухгалтерской и статистической отчетности и характеризуют достигнутое системой ресурсов состояние, стоимостную оценку осуществленных хозяйственных операций, их результаты. Данные учета наряду со справочными и нормативными сведениями служат основанием для определения состояния системы относительно запланированных программой этапов движения к цели.</p>
<p><b>4. Анализ</b></p>	<p>Фаза цикла, использующая в качестве исходной информацию учета. Целью ставится выявление и измерение отклонений, возникших в процессе осуществления запланированных мероприятий. Финансовый анализ проводится использованием методов сравнения, группировок, цепных подстановок, коэффициентного. Направление и особенности анализа зависят от специфики деятельности менеджера. Данные могут быть представлены фактическими, плановыми, нормативными показателями. В процессе анализа выявляются и измеряются произошедшие в системе отклонения и места их возникновения, что позволяет разработать предметные мероприятия по корректировке состояния системы.</p>
<p><b>5.</b> <b>Регулирование</b></p>	<p>Фаза, в течение которой принимаются и осуществляются меры по устранению выявленных при анализе отклонений. Важен тщательный учет всевозможных факторов и последствий принятых решений. Место возникновения определяет область корректировки и реализации решения. Система функционирует в состоянии динамического равновесия, поэтому превышение критических значений отклонений грозит потерей контроля и значительными издержками регулирования. Особую роль в таких условиях имеет мониторинг ключевых параметров и оперативное воздействие на причины отклонений. Критерием эффективности может служить минимум отклонений от состояния равновесия при минимуме затрат на поддержание такого состояния. Незначительные отклонения устраняются исполнителями, а о более значительных, информация передается на высшие уровни управления. Определяя место и ранжируя величины отклонений, можно построить</p>



	систему подачи информации определенным управленческим работникам.
--	---

Подобный подход позволяет в полной мере рассмотреть управленческую деятельность (управляющую подсистему) применительно к особенностям объекта управления (управляемой подсистеме) и реализовать системный принцип рассмотрения. Способ организации, взаимосвязь, взаимообусловленность компонентов (составных частей разного уровня и специфики) правильнее определить как финансовый механизм предприятия, обеспечивающий оптимальное функционирование его финансовой системы. Поскольку функционирование механизма обеспечивает прибыльное использование финансовых ресурсов, то важность приобретают детерминанты стоимостного приращения и степень их задействования, определяющая успешность процесса.

Аспекты организационного устройства финансовой системы предприятия позволяют сделать вывод, что функционирование финансовой системы, акценты ее исследования обусловлены определенными конфигурациями связей между ее составляющими.

Выделим конфигурации основанные:

- 1) на взаимосвязи использующихся при рассмотрении подсистем (ключевая часть – используемые при системном разложении элементы);
- 2) на функционировании организации (финансового механизма) (ключевая часть – выполнение функций системы);
- 3) на управленческом воздействии субъекта на объект для достижения цели системы (ключевым является процессный подход к управленческому воздействию, т. е. реализация фаз нормирования, планирования, учета, анализа, регулирования);
- 4) на росте стоимости системы (ключевая часть – реализация воспроизводственного процесса ресурсов, т. е. стадий их формирования и использования);

5) на адаптации к внешней среде (ключевым является соответствие параметрам финансово-кредитной природы внешней среды).

Понимание сущности финансового механизма достигается только с учетом всех выделенных конфигураций. Комбинируя их, можно приблизиться к более полному раскрытию функционирования финансового механизма. Каждая из конфигураций показывает возможный акцент исследования, перспективы научных построений, которые в последующем могут составить основу соответствующей теории исследования функционирования финансовых ресурсов. Этот факт следует учитывать при организационном проектировании, структурировании, реорганизации систем.

#### **2.4. Детерминация факторных составляющих финансовой деятельности экономического субъекта**

Фактор есть, прежде всего, существенное обстоятельство, момент в каком-либо процессе. По аналогии с классическими факторами производства целесообразно выделить факторы финансового производства, целью которого является получение прибыли на вложенные ресурсы и реализация механизма финансового роста. Прибыль, как продукт, результат процесса (производства) стоит на выходе. Вход же обуславливает задействование компонентов, без которых невозможно реализовать процесс. Составные части такого вклада и называются факторами. Подобным образом реализуется инвестиционное предназначение финансовых ресурсов и их воспроизводство.

Факторы специфичны и определяются предметом исследования. Важность их рассмотрения объясняется тем, что они, будучи основополагающими, определяют закономерности осуществления и развития данной сферы финансового предпринимательства. К факторам отнесем:

1) финансовые ресурсы, как первоначальный источник их последующего расширенного воспроизводства (в широком понимании финансовые ресурсы могут быть представлены стоимостью (в форме ценных бумаг и т.д.).

2) финансовый рынок, как сфера выгодного приложения финансовых ресурсов;

3) финансовое предпринимательство - талант и умение выгодно комбинировать и использовать ресурсы в сфере приложения;

4) установленные права собственности для измерения и обоснованности распределения полученного от комбинации факторов результата.

Финансовые ресурсы – основополагающий, исходный фактор финансового производства, во многом характеризующий потенциальные возможности субъекта хозяйствования, и служащий одновременно показателем эффективности реализованных решений и устойчивости его деятельности. Капитал, обслуживающий эту сферу предприятия выступает как в физической форме (производственные фонды), так и в спекулятивной. Под термином «спекулятивный» будем понимать капитал, не имеющий в своей основе реального роста материальных благ. Данный фактор предполагает всевозможные источники его образования, а не только являющиеся собственностью данного предприятия (см. финансовое предпринимательство). Безусловный приоритет в отечественной практике хозяйствования имеют собственные источники, что, по-нашему, характеризует не только финансовую устойчивость и ликвидность определенного субъекта экономики, но и устойчивость всей системы финансовых ресурсов. Общеизвестно, что требования к доли собственных средств в капитале предприятия различны – например, в США и Японии. Полагаем, что минимальный общепринятый размер к собственным средствам обусловлен и степенью развития финансовых рынков, их надежностью - данный показатель служит ограничением «снизу», предъявляемым

общегосударственной системой финансовых ресурсов к другой, меньшей. Это есть требование, подтверждение автономности и возможности обособленного и независимого существования системы. Разница между максимальной величиной (100% покрытие за счет собственных средств) и нормативной, является «кредитом доверия» к системе, поскольку предполагает возможности привлечения ею ресурсов извне.

Данный фактор, сам по себе не производителен (разве, что на рынке, где ему обязательно найдется эффективное применение) – эту характеристику ему придает предприниматель, обладающий определенными качествами. Под производительностью финансовых ресурсов будем понимать их способность добавлять стоимость. Чистая финансовая производительность есть разница между суммой добавленной при помощи имеющихся ресурсов стоимости и суммой оплаты этих ресурсов. Чистая финансовая производительность средств характеризует и величину потенциально возможного привлечения средств из внешней системы финансовых ресурсов, ибо показывает верхнюю границу возможного процентного займа. Превышение этой величины есть непроизводительное потребление, сопровождающееся убытком или оттоком ресурсов в другую систему. Таким образом, заемная деятельность целесообразна, если соблюдается положительная разница между предельной чистой производительностью финансовых ресурсов и предельной ценой занимаемых средств.

Интенсивность использования данного фактора предопределяет и тип финансового роста. Экстенсивный рост обеспечивается за счет использования дополнительных единиц финансовых ресурсов. Интенсивный рост обеспечивается более интенсивным использованием имеющихся финансовых ресурсов.

Сопоставление показателей характеризующих направленность развития позволяет сделать заключение о составляющих факторах финансового роста, об инновационной направленности развития. Здесь

полезно вспомнить показатели оборачиваемости средств. Существует величина оптимального использования средств, которая определяется на основе учета достигнутой эффективности и воспроизводства ресурсов. Это положение основано на том, что если финансовые ресурсы использовать не рационально, то они не будут успевать восстанавливаться в прежнем объеме. Ограниченность ресурсов предполагает и их относительное наиболее эффективное (точнее интенсивное) использование. Таким образом, оптимальная величина ресурсов и интенсивность их использования определяют эффективность использования этого фактора финансового производства.

Экстенсивный рост может рассматриваться как процесс лишенный внутреннего потенциала развития и характеризующийся преобладанием элементов деструктивного порядка, ибо прирост стоимости не обеспечивает эффективного расширенного возмещения затраченных ресурсов – в относительном выражении их становится все меньше после каждого оборота (т.к. понижается предельная производительность вводимых единиц ресурсов). Долгосрочный рост, характеризующий истинное развитие, может основываться только на интенсивном задействовании средств, поскольку в его основе лежит возрастающая предельная полезность от вводимых в оборот ресурсов.

С накоплением определенной величины ресурсов – «критической массы», происходит выход предприятия на новый уровень финансового развития, определяемый новыми возможностями по выгодному приложению капитала («пилотные» инвестиционные проекты, информационная инфраструктура и т.д.) и получению соответствующего им дохода, т.е. ресурсы начинают «работать» на предприятие. В этом случае сумма финансовых ресурсов направляемых предприятием на воспроизводство определяет темпы финансового роста, а открывающиеся новые возможности по применимости средств служат финансовым мультипликатором (в понятии «множитель») т.к. каждая реинвестированная единица ресурсов приносит все

большую величину прибыли. Полагаем, что эффект мультипликатора может быть поддержан за счет привлечения в оборот предприятия заемных ресурсов, но не следует забывать о затухании этого процесса, обусловленном законом убывающей доходности при использовании одного фактора.

Процесс воспроизводства может быть усилен действием других факторов. Открывающейся для критической массы ресурсов новые возможности могут привести к действию финансового акселератора (в понятии ускоритель). Факторами, усиливающими действие мультипликатора являются достижения НТП, которые становятся более доступными. Это предполагает также использование более совершенных (в т.ч. ресурсосберегающих) технологий, форм и методов управления, оперативного моделирования последствий принимаемых решений.

Совокупное действие мультипликатора – акселератора финансового производства сопровождается поступательным воспроизводством финансовых ресурсов и использованием открывающихся возможностей. Следует помнить и об обратном эффекте, который возможен, если темпы финансового воспроизводства теряются (или приобретают отрицательную величину), а факторы оказывают негативное влияние. В условиях инфляции действие мультипликатора усиливается и неизменно должно быть подкреплено - «сакселерировано» реальным процессом производства материальных благ.

Ограниченность располагаемых предприятием финансовых ресурсов вызывает проблему применимости. Еще Д. Кейнс ввел в экономическую науку проблему портфельного выбора, заключающегося в том, какова должна быть оптимальная структура активов субъекта хозяйствования. Существует понятие прямых инвестиций, предполагающих покупку контрольного пакета акций или создание производства и портфельных инвестиций, т.е. инвестиций недостаточных для установления контроля.

Для предприятия речь идет не только о финансовых вложениях, но и о соотношении ресурсов, участвующих в производстве и используемых

альтернативно. Ответ кроется в предельных издержках для производства новой (предельной) единицы прибыли. Перспективным направлением использования финансовых ресурсов является то, которое обеспечивает минимальные предельные издержки для производства предельной единицы прибыли, а соотношение предельных издержек и предельного дохода сигнализирует о том, достигнут ли оптимум или можно ожидать дальнейшего роста прибыли. Следует напомнить, что экономические издержки (в отличие от бухгалтерских) включают альтернативные издержки использования ресурсов. Данный подход позволяет провести их сравнительный анализ.

Эффект от выбранного направления приложения финансовых ресурсов может быть усилен инфляционным наполнением прибыли, поскольку темпы инфляции в различных секторах экономики дифференцированы. Рациональное поведение предприятия в условиях инфляции может оказаться фактором приращения финансовых ресурсов. Для предприятия чрезвычайно важно определить стратегию и тактику поведения с учетом данного фактора.

Финансовый рынок есть рынок, обеспечивающий движение стоимости посредством ее купли-продажи. Определение основано на сущности финансов как экономической категории, предполагающей распределение стоимости. Он предназначен для установления непосредственных контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов. Продавцами и покупателями выступают различные элементы финансово-кредитной системы. Инструментами финансового рынка выступают: ценные бумаги различных эмитентов, ссуда, валюта. Как фактор финансового производства финансовый рынок означает место наиболее выгодного применения финансовых ресурсов предприятия и сферу реализации предпринимательских способностей менеджеров. Финансовый рынок обеспечивает перенос ресурсов из одной системы в другую, что способствует развитию наиболее эффективных из них.

Соблюдение требований обращающихся на рынке ценных бумаг открывает предприятию доступ к совокупности ресурсов фондового рынка, а допуск его ценных бумаг к котировке на бирже – есть положительный сигнал финансовой системы к деятельности хозяйствующего субъекта. Это означает возможность использовать ресурсы макросистемы.

Любой из секторов рынка может быть использован для приращения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта: на рынке ценных бумаг предприятие выступает либо как эмитент собственных ценных бумаг, либо как покупатель и игрок с целью извлечения прибыли; на рынке ссудных капиталов – как покупатель средств (для финансирования выгодных проектов) или как продавец (с целью выгодного использования имеющихся свободных ресурсов); на валютном рынке – как субъект по сделкам с валютой для игры на повышении / понижении курса. На финансовом рынке предприятие может выступать от собственного имени (и/или с помощью финансового менеджера), либо воспользовавшись услугами финансового посредника.

Финансовый рынок – тот механизм, который может увеличить прибыли или убытки предприятия, поэтому необходимо знание особенностей его функционирования и учет основных факторов влияния на его конъюнктуру. Например, об оживлении конъюнктуры рынка, оценивающего оптимистично экономические тенденции, свидетельствует рост фондовых индексов или увеличение объемов сделок. Другим важнейшим сигналом выхода на рынок служит рост доходности по операциям или повышение нормы прибыли. В целом, движение финансовых ресурсов в условиях рынка, когда любой фактор производства рассматривается как ограниченный, обусловлено стремлением субъектов хозяйствования к получению прибыли. Потенциальная прибыль, обеспечиваемая любой системой финансовых ресурсов, есть важнейший индикатор направленности финансовых потоков (в отрасли, регионе, стране). Он показывает места желательной интеграции в другую систему финансовых ресурсов.



Вместе с тем, прибыль соизмеряют с потенциальным риском, уровень которого конкретизирует направление возможного использования ресурсов. С развитием финансовых и других видов рынков средняя норма прибыли и рисков стремится к нулю. Универсальным показателем, учитывающим совокупное влияние многих факторов, является средний уровень процента, сложившийся на рынке, который в сопоставлении с рентабельностью предприятия, характеризует эффективность функционирования системы финансовых ресурсов последнего.

До определенной величины совокупное предложение ресурсов на рынке растет, что обусловлено наличием свободных средств в экономике, а также возможностью их выгодного применения. После некоторой величины темпы предложения ресурсов снижаются (т.к. бóльшая величина средств уже инвестирована в выгодные проекты), а норма процента понижается (т.к. ожидаемая доходность от оставшихся проектов оценивается ниже средней). Развитые финансовые рынки характеризуются невысокой средней доходностью и незначительным риском. Избыточное количество финансовых ресурсов определяет низкую эффективность их использования (т.к. действует закон убывающей производительности фактора производства, а количество наиболее рентабельных проектов ограничено). Эффективность растущего рынка может сдерживаться большими транзакционными издержками (связанных, например, с поиском необходимой финансовой информации, неразвитостью инфраструктуры, средств передачи данных, правовой непроработанностью), что означает недоиспользование финансовых ресурсов в стране, а, следовательно, и ограничивает развитие ее производительных сил.

Финансовое предпринимательство – роль этого фактора предполагает сочетание предпринимательской деятельности и знание особенностей функционирования, тенденций поведения и развития других факторов финансового производства. Изучение категории предпринимательства отечественными экономистами обусловлено развитием рыночных методов

хозяйствования в России, которые непременно предполагают и этот «новый» тип хозяйственника, как противоположность и альтернативу «советскому экономическому человеку».

История предпринимательства насчитывает не одно столетие, хотя понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. в период становления капитализма. Разработкой категории занимались видные экономисты: Р. Кантильон (ввел термин в экономическую теорию), А.Смит, Ж.-Б. Сэй, В. Зомбарт, И. Шумпетер. Значение термина постепенно менялось – от собственника до его современного понимания.

И. Шумпетер главной целью предпринимателя считал стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, как средства достижения приоритетной цели. В то время под предпринимателем понимался собственник, который обладая определенными качествами (готовностью к риску, богатством идей, настойчивостью, организаторскими способностями, способностью убеждать) берется ради коммерческой идеи и получения прибыли организовать производство продукта.

С появлением кредита, стало разрушаться отождествление предпринимателя с собственником. Становление кредитных отношений и развитие капитализма (сопровождавшегося созданием различных видов смешанной собственности) повлекло за собой отделение прав собственника от функций предпринимателя.

В современном понимании предпринимательство рассматривается в трех аспектах: 1) экономическая категория; 2) метод хозяйствования; 3) тип экономического мышления.

Для первой трактовки характерно отделение субъекта от объекта. В данном случае вполне очевиден подход менеджмента. Необоснованно отождествлять фигуру предпринимателя и менеджера, ибо предпринимательство скорее есть психологическая черта управляющего рыночного типа. Любопытна приводимая экономистом Л.Н. Павловой сравнительная характеристика требований предпринимателя и менеджера -

сравнительная ориентация: у предпринимателя – использование открывающихся возможностей; у менеджера – использование имеющихся ресурсов. Осуществление замысла: у предпринимателя – революционное, ориентированное на быстрый результат, у менеджера – эволюционное, ориентированное на длительную перспективу. Задействование ресурсов: у предпринимателя – многошаговое, стремление по возможности сохранить за собой свободу маневра; у менеджера – одношаговое, все фонды, необходимые для выполнения поставленной задачи, выделяются сразу (скорее обратное, ибо риск есть спутник предпринимательства – авт.). Форма привлечения / приобретения: у предпринимателя – аренда, другие формы временного привлечения требуемых ресурсов; у менеджера – приобретение ресурсов в собственность и увеличение числа занятых. Организационная структура: предпринимателя – горизонтальная, использование неформальных связей; менеджера – формализованная, иерархическая. Добавим, что предприниматель действует в собственных интересах, а менеджер - в интересах предприятия.

Субъектом управления будем считать профессионального управляющего (или группу управленцев, представленную на крупном предприятии обособленной структурной единицей), обладающего предпринимательскими способностями и специальными знаниями в области функционирования финансовых ресурсов, и организующего их прибыльное использование в интересах предприятия. Конечным объектом приложения управленческого труда выступают финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта, именно менеджер отвечает за оптимальную структуру средств предприятия и прибыльное их использование. Менеджмент финансовых ресурсов есть вид профессиональной деятельности и форма предпринимательства.

Именно черта финансового предпринимательства позволяет менеджеру на основе знаний функционирования финансовых ресурсов и тенденций финансово-кредитного рынка извлекать прибыль посредством

комбинирования факторов финансового производства. Получаемая экономическая прибыль есть награда за уникальные предпринимательские способности. Так, доход, выплачиваемый по контракту талантливому финансовому управляющему, может быть выше, чем его менее талантливому коллеге.

Сферой осуществления сделок выступает финансовый рынок, посредством которого система финансовых ресурсов предприятия взаимодействует (прибыльно или нет) с другими элементами общегосударственной системы финансовых ресурсов. Очевидна двойственная природа предпринимательства: с одной стороны – это равноправный фактор финансового производства, а с другой – приоритетный, предполагающий способность к учету и выгодному использованию всех других факторов.

4) Метод ведения хозяйства предполагает самостоятельность в осуществлении своей деятельности, ответственность за нее и ориентацию на достижение коммерческого успеха. Заметим, что этот подход детализируется и трансформируется в современные принципы организации финансов предприятия: а) принцип хозяйственной самостоятельности; б) принцип материальной ответственности; в) принцип самофинансирования; г) принцип заинтересованности в результатах деятельности; д) принцип финансового резервирования. Принципы характеризуют предпринимательскую деятельность предприятия, прежде всего как самостоятельную, прибыльную, рискованную.

И последний подход - предпринимательство как тип экономического мышления - характеризуется совокупностью умственных способностей и психологических особенностей принятия оригинальных решений в определенной сфере деятельности. Центральную роль играет сама личность предпринимателя как обладателя определенного склада ума и реализатора нестандартных решений. В данном случае финансовое предпринимательство избирательно ограничено сферой функционирования финансовых ресурсов и

соответствующих им категорий. Очевидно, что предпринимательские способности характеризуются и определенной склонностью к риску, поскольку нестандартность используемых при принятии решения подходов непременно это предполагает. С категорией риска связана такая сфера финансовых отношений, как страхование, призванное минимизировать его возможные последствия. Разработанный математический инструментарий оценки риска, способы принятия решений в условиях неопределенности и риска, а также механизм страховой и перестраховочной защиты позволяет практически полностью избежать крупных негативных последствий неправильного предпринимательского решения.

Сегодня финансовое предпринимательство принимает ярко выраженную направленность и характеристику создания стоимости на основе использования информационных технологий. Уникальные качественные характеристики человеческой личности оказываются определяющими при создании, формировании не только основ современного экономического могущества, но и самых отдаленных перспектив контроля и создания стоимости.

Установленные права собственности. Это один из наиболее существенных факторов финансового производства. Наличие предыдущих трех и отсутствие данного могут привести к полному отсутствию стремления выгодно использовать имеющиеся средства, и как следствие – не реализации производственных отношений. В этом плане становится более понятным недостаточная эффективность тоталитарного режима, когда отсутствовала частная заинтересованность в получении результата. Именно с четко определенных прав собственности, в т.ч. на конечный результат, начинается любая хозяйственная деятельность, любое выполнение договора. Собственность выступает фактором мотивации рационального и эффективного поведения в отношении ресурсов, имеющихся у субъекта хозяйствования. Права собственности есть определенные обществом

«правила игры», которые возникают между людьми в связи с существованием благ и по поводу их распределения и использования.

В современной экономической теории реализуется целое направление экономического анализа и наиболее известной теорией здесь выступает экономическая теория прав собственности, представители которой считают, что не ресурс, как таковой является собственностью, а определенная доля прав по его использованию. Полный перечень прав включает: 1) Право владения; 2) Право использования; 3) Право управления; 4) Право на доход; 5) Право суверена (право на отчуждение, потребление или уничтожение блага); 6) Право на безопасность (т.е. защиту от ущерба с внешней стороны); 7) Право на передачу в наследство; 8) Право на бессрочность обладания; 9) Запрет на использование способом, ущербным для внешней среды; 10) Право на ответственность в виде взыскания (т.е. возможность погашения долга имеющимся благом); 11) Право на остаточный характер (предполагает наличие процедур и институтов, восстанавливающих нарушенные права).

Второй отличительной чертой названной теории является рассмотрение прав собственности только в контексте относительной редкости используемого блага. Эта характеристика финансовых ресурсов не вызывает сомнения хотя бы потому, что существуют финансовые рынки, где покупатели готовы платить деньги за их покупку.

Институт собственности призван специфицировать (т.е. упорядочить) отношения собственности, создав предпосылки для эффективного приобретения прав на нее теми, кто ее ценит выше, а, следовательно, запустить механизм эффективного использования имеющихся ресурсов. Согласно Р. Коузу если права на совершение действий могут быть куплены и проданы, их, в конце концов, приобретают те, кто выше ценит даруемые ими возможности производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность.

Известны два основных правовых режима: частной собственности и государственной собственности, а также возникающие на их основе смешанные. Если отдельное юридическое лицо обладает всеми одиннадцатью правами собственности, то мы можем констатировать частную собственность. Если речь идет о доли из них, то возникают формы частной собственности. Термин «смешанная» используется как характеристика, показывающая, что в чистом виде не наблюдается преобладание правового режима частной или государственной собственности.

Четко определенные права собственности являются залогом эффективного распределения и использования финансовых ресурсов. Поскольку собственник испытывает все положительные и отрицательные результаты осуществляемой деятельности, то именно он оказывается заинтересованным в полном учете всевозможных издержек. Чем яснее права собственности, тем сильнее стимулы к эффективному и быстрому принятию решений хозяйствующим субъектом, а также обоснованные меры, компенсирующие возможный при этом ущерб. Многообразие различных организационно-правовых форм хозяйствования предполагает и различные формы организации финансов предприятий, особенности складывающихся при этом финансовых потоков и механизм распределения полученных доходов. В любом случае, права собственности должны способствовать эффективному распределению финансовых ресурсов и оперативности принимаемых производственно-хозяйственных решений. Подобный подход позволяет задействовать механизм экономической заинтересованности в результатах принимаемых хозяйствующими субъектами решений по поводу использования финансовых ресурсов.

Можно сделать вывод, что финансовая производительность есть функция от определяющих ее факторов. Связь между продуктом и определенной комбинацией факторов в формализованном виде может быть записана как:  $\Phi_{\Pi} = f(\phi_1, \phi_2, \phi_3, \phi_4)$ ,

где  $\Phi_{\Pi}$  - финансовая производительность;

$\phi_1, \phi_2, \phi_3, \phi_4$  - соответственно факторы финансового производства.

Факторы финансового производства играют роль не в отдельности, но только в комбинации, которые различаются в зависимости от конкретных условий. Результатом действия является полученная, приращенная величина стоимости, выступающая как продукт такого производства. Эффективность комбинации факторов оценивается величиной полученной прибыли.

### **3. Финансовые ресурсы как базовая категория финансового менеджмента**

#### **3.1. Экономические законы функционирования финансовых ресурсов**

Наиболее полное осмысление финансовых ресурсов как категории достигается посредством исследования их экономической природы и законов функционирования. Исследование экономической природы финансовых ресурсов, позволит выявить основные причинно–следственные связи их функционирования. Одной из потребностей человека в современном мире является потребность в обладании финансовыми ресурсами как аккумулированными экономическими возможностями. Данная потребность заставляет предпринимателей работать. Стремление к обладанию как можно большей частью стоимости, выраженной в денежной форме, и возможностью ее распределять является целью многих сфер бизнеса.

Финансовые ресурсы являются экономическим (редким) благом, поскольку соотношение между потребностью и доступным для распоряжения количеством благ делает их экономическими или не экономическими. Спекулятивные операции со стоимостью и получаемая, как следствие, прибыль дают возможность характеризовать финансовые ресурсы как продукт труда. Способность ресурсов удовлетворять опосредованно потребности людей свидетельствует о наличии потребительной стоимости, а возможность обмена на потребительные стоимости другого рода – о меновой стоимости. Итак, финансовые ресурсы являются товаром, поскольку они: а)



продукт производственно-экономической деятельности; предназначены для обмена на рынке посредством купли-продажи; опосредованно удовлетворяют потребности людей. Подобные характеристики позволяют сделать заключение о том, что для финансовых ресурсов употребимы понятия предельной полезности и субъективной ценности.

С точки зрения того, что финансовые ресурсы есть товар и фактор производства, правомочно рассмотреть законы их функционирования. С позиций товара для финансовых ресурсов характерны понятия полезности и субъективной ценности.

Согласно трудовой теории стоимости, цена товара определяется общественно необходимыми затратами труда на его производство. Этот подход предполагает, что единице финансовых ресурсов объективно присуща определенная стоимость. В процессе обмена на рынке происходит сопоставление стоимости товаров и нередко возможно отклонение конечной цены от определенной заранее – в зависимости от субъективных предпочтений покупателя и его мнения о ценности товара. Именно как «ценность» переводилось в конце XIX в. с немецкого языка на русский слово «стоимость», а ценность субъективна. Поэтому действительная стоимость товара определялась на рынке и зависела от его ценности и полезности для покупателя, а не только от затрат общественно необходимого труда.

Для предприятия ценность финансовых ресурсов может значительно различаться в зависимости от особенностей организации производства, сезонных факторов. Целевое назначение требуемого предприятием кредита заставляет банки использовать индивидуальный подход при выдаче ссуды, который и учитывает в цене ссуды возможные аспекты кредитуемого мероприятия. Так стоимость из объективного свойства товара (поскольку создается при его производстве и изначально ему присуща) превращается в субъективное (поскольку измеряется на рынке).

Характерно, что в последние годы английский термин «value» трактуется различно – как полезность, ценность, стоимость (соответственно

в отношении товаров, потребителей, бизнеса). Такое понимание снимает многие противоречия и может быть применено и в качестве многоаспектной трактовки. Современные процессы активизации движения капитала и деятельное использование в практике различных финансовых инструментов, расширение практики купли–продажи предприятий как имущественных комплексов способствовали возникновению понятия справедливой стоимости. Характерно, что авторство идеи справедливой цены связывают с именем Аристотеля. Справедливая цена возможна при осуществлении справедливого обмена, когда объект сделки обменивается в определенных пропорциях, и каждый при этом получает свою долю. Справедливую цену рассматривали также и с позиции меры стоимости полезности вещи.

Сегодня среди отечественных и зарубежных экономистов нет однозначного понимания и трактования данного вида стоимости. Согласно одной из распространенных трактовок, под справедливой стоимостью понимается сумма денежных средств, достаточная для приобретения активов или исполнения обязательств при совершении сделки между осведомленными и независимыми сторонами. Часто такой подход отождествляется с рыночной стоимостью.

Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности – два диаметрально противоположных подхода в измерении стоимости. Приходится учитывать и соизмерять затраты труда на единицу ресурса и полезность. В каждом конкретном случае при выработке финансовых решений предприниматель должен решать эту дилемму. Без сопоставления потребностей в ценности ресурса и получаемого эффекта невозможна экономическая деятельность.

Субъективную ценность связывают с редкостью блага, и поэтому выделяют два вида полезности:

- а) абстрактную, т. е. способность блага удовлетворять потребность;

б) конкретную (субъективную), относящуюся к определенной единице блага. Субъективная оценка зависит от двух факторов: имеющегося запаса блага и степени насыщения им потребности.

Согласно законам Г. Госсена, по мере удовлетворения потребности степень насыщения растет, а величина полезности каждой дополнительной единицы блага уменьшается; каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, обладает меньшей полезностью, а при ограниченности блага имеется его предельная единица, удовлетворяющая настоящую потребность.

Ценность блага определяется полезностью его предельной единицы, удовлетворяющей наименее настоящую потребность. Например, при потребности в 100 единиц финансовых ресурсов, из которых 99 уже получены, велика ли потребность в последней (т. е. наименее настоящей)? Полезность последней единицы блага (которая удовлетворяет наименее настоящую потребность в нем) есть предельная полезность. Различают общую полезность совокупности блага и предельную полезность его единицы.

Односторонность подобного подхода, объясняющего ценность только полезностью, привела к тому, что А. Маршалл соединил теорию предельной полезности, теорию спроса и предложения и теорию издержек производства. В его теории определение стоимости и цены находится под воздействием рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и на стороне предложения (издержек производства). С этого момента проявляется интерес к функциональному анализу факторов влияния. Характерно, что в настоящее время весьма распространенной является методика факторного анализа прибыли хозяйствующих субъектов.

Со стороны спроса действует закон убывающей предельной полезности, заключающийся в том, что по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность сокращается. Именно поэтому стоимость кредитных финансовых ресурсов в относительном

выражении на единицу выше для незначительной суммы, а с насыщением потребности в ресурсах все меньшее количество субъектов хозяйствования готово оплачивать их каждую дополнительную единицу, что оказывает общее понижающее влияние на цену. Вероятно, что закон начинает действовать только после достижения определенной величины потребленных ресурсов, а именно после насыщения спроса в них. Следовательно, частным случаем закона можно считать возрастание предельной полезности. В том случае, когда предприятие осуществляет капиталоемкий инвестиционный проект, предельная полезность будет возрастать до потребной на данном этапе величины финансовых ресурсов (до насыщения спроса и удовлетворения потребности в финансовых ресурсах), поскольку под угрозой находится успешность реализации всего проекта.

Влияние оказывает и бюджетное ограничение – невозможность заплатить бóльшую сумму средств. Это приводит к тому, что покупатель ресурсов должен сделать выбор в пользу определенной их комбинации, максимизировав тем самым получаемую полезность в заданных бюджетных рамках. Условие потребительского равновесия реализуется при равенстве отношений предельной полезности товаров их ценам, тогда приобретаемые полезности равны. Ограниченность ресурсов выступает фактором, сдерживающим экономический рост и показывающим его пределы на данном этапе развития.

Спрос на финансовые ресурсы предъявляется, в том числе и как на фактор производства, т. е. для производительного потребления. Уникальность этого вида ресурсов состоит в том, что это – единственный вид ресурсов, трансформируемый с минимальным временным лагом в любой другой вид ресурсов. Когда речь идет о спросе на ресурсы как на фактор производства, имеется в виду спрос, необходимый для приобретения капитала в физической форме (оборудование и т. д.), а поэтому необходимо различать форму, в которой представляется спрос, и содержание этого спроса.

Исходя из того, что понятие финансовых ресурсов предприятия тождественно капиталу, рассмотрим этот фактор производства более подробно. Известны самые различные подходы к капиталу, хотя все они едины в одном – этот фактор производства должен приносить доход.

По мнению экономиста Дж. Робинсона, капитал, когда он воплощен в еще не инвестированных финансах, есть сумма денег. С этих позиций рассмотренный подход к финансовым ресурсам предприятия подтверждается и «расширенным» подходом к капиталу. Так, еще А. Смит, и Дж. С. Милль различали капитал основной (материализованный в зданиях, сооружениях и т. д.) и оборотный. Подобный подход известен и сегодня, он характеризует западный опыт хозяйствования, а в России эти составляющие известны как основные и оборотные средства. Характерно, что отечественные экономисты часто используют узкое, «бухгалтерское», определение капитала, в соответствии с которым капитал есть все активы или пассивы предприятия. Такая трактовка связана с прикладным характером категории.

Факторным доходом на капитал служит процент, поэтому результирующим показателем деятельности любого хозяйствующего субъекта служит эффективность использования его активов, что лишний раз подтверждает тождественность финансовых ресурсов и капитала. Производительность капитала в физической форме может быть измерена и в натуральных показателях.

Поскольку при помощи капитала можно произвести большее количество продукции (или увеличить доход), то он обладает производительностью. Если любой другой фактор производства (земля, труд) создается вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой.

Чистая производительность капитала есть разница между суммой потребительских благ, произведенных с помощью капитала, и суммой благ, которой пришлось пожертвовать для создания капитала. В относительном выражении этот показатель представляет собой выраженный в процентах

доход на капитал, или «естественную» норму процента, поскольку приносить доход – естественное свойство капитала. Понятие чистой производительности капитала связано с понятиями доходности капиталовложений и спроса на капитал.

Поведение субъектов хозяйствования, когда сегодняшние блага оцениваются выше будущих, получило название временного предпочтения. Как отмечает экономист П. Хейне в работе «Экономический образ мышления», процент это цена, которую люди платят за то, чтобы получить ресурсы сейчас, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые их можно купить. Ставка процента (норма) есть отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Здесь мы подходим к понятию кредита.

Существование альтернативных возможностей комбинации различных факторов производства предполагает, что их различным сочетанием может быть достигнута одна и та же величина выпуска продукции. Если есть разные возможности сочетания факторов, то есть и вариант их оптимального использования.

Предельный продукт фактора производства есть продукт, полученный в результате использования каждой дополнительной единицы данного фактора. От величины продукта зависит спрос, предъявляемый хозяйствующими субъектами на данный фактор.

Увеличение вложения одного фактора при неизменности остальных приводит к убывающей отдаче от этого фактора производства. Увеличение количества используемых предприятием финансовых средств и неизменности других составляющих производственного процесса будет сопровождаться понижением отдачи от наращиваемого фактора. Пределом ввода фактора является равенство предельного продукта, производимого с помощью данного фактора, и цены, уплачиваемой за его использование.

Привлекая в свой оборот дополнительные финансовые ресурсы, необходимо следить за тем, чтобы их цена не оказалась выше их предельной производительности. Предельная производительность финансовых ресурсов является мерой вклада в производство продукта, и любой хозяйствующий субъект должен сравнивать свои предельные доходы и предельные издержки. Ранее отмечалось, что финансовые ресурсы могут быть быстро преобразованы в любой другой фактор производства – в этом их универсальность и оперативность. Данная характеристика расширяет возможности по их применению в сравнении с другими факторами.

Проблема убывающей эффективности сегодня связывается с понятиями энтропии и инновационности развития. Естественными являются процессы нарастания энтропии (хаоса) в системе, что сдерживает темпы ее развития. Так с расширением применения инноваций величина выигрыша снижается, прирост отдачи внешнего эффекта становится равным приросту затрат на его создание. С каждой новой порцией увеличения затрат результат увеличения меньше, чем от предыдущей порции, внешний эффект исчезает. Речь идет о ступенчатости экономического роста, основанного на применении инноваций – каждая ступень обусловлена использованием инновации, положительный эффект (в сравнении с затратами) которой постепенно снижается и т. д. Это причина циклов в экономике.

Существует оптимальный уровень интенсивности использования фактора производства, при котором отдача от его использования не превышает темпов его восстановления. Так, финансовые возможности любого предприятия ограничены темпами роста и накопления собственных финансовых ресурсов, в противном случае возможна потеря финансовой устойчивости.

Оптимальное сочетание факторов производства устанавливается на основе равенства отношений их предельных продуктов и цен. Замещение одного фактора производства другим целесообразно проводить до тех пор, пока объем продукта фактора производства не окажется пропорциональным

цене данного фактора. Рациональное экономическое поведение субъекта хозяйствования предполагает, что более дорогой фактор производства будет замещаться более дешевым.

Поскольку любое предприятие обладает упоминавшимся бюджетным ограничением, то приобретение факторов за счет финансовых ресурсов ограничено, как правило, собственными финансовыми возможностями, в рамках которых устанавливается желаемое и возможное сочетание факторов с учетом издержек их приобретения и издержек последующего производства данного объема продукции.

Применение теории предельной производительности факторов производства возможно только при соблюдении условий:

- а) взаимозаменяемости факторов;
- б) оперативности выполнения решения о комбинации факторов.

Выполнение первого условия гарантировано универсальностью финансовых ресурсов, а второе в наиболее полной мере применимо к оборотным средствам субъекта хозяйствования. Соблюдение названных условий наиболее эффективно в практике хозяйствования некрупных предприятий, что обусловлено возможностью быстрого реагирования на меняющиеся условия.

Проблема ограниченности финансовых ресурсов определяет проблему альтернативности их использования. Речь идет не только о закупках факторов производства, но и о возможных альтернативах производства, о применимости финансовых ресурсов в экономике. Эта проблема предопределяет темпы экономического роста в стране. Предприятие должно решать для себя дилемму, куда направлять финансовые потоки: в производственную сферу (например, на производство товара А или товара Б и т. д.), и тогда производственная деятельность будет развиваться и совершенствоваться, или в непроизводственную.

Альтернативность использования финансовых ресурсов определяет степень приращения к их первоначальной стоимости. Так, исходя из



определенного ранее функционального назначения финансовых ресурсов экономического субъекта, возможными сферами воспроизводства стоимости его ресурсов выступают, прежде всего, производственная и инвестиционная. Исследование основных детерминант приращения финансовых ресурсов в современных условиях дополнит характеристику процесса воспроизводства стоимости финансовых ресурсов.

Развитие рыночных отношений делает вероятным переход на новый, инновационный уровень производственных возможностей даже при имеющихся бюджетных ограничениях посредством использования новых технологий, научных открытий и информационных ресурсов. Инвестиционная направленность финансовых ресурсов, являясь альтернативой производственного использования, может повысить эффективность всей деятельности хозяйствующего субъекта. Делая акцент на капитализации ресурсов, возможно, впоследствии увеличить их потоки в производственную сферу.

Таким образом, финансовые потоки, циркулирующие на уровне предприятий, концентрируются в наиболее доходных отраслях, ускоряя их развитие. Переток и концентрация финансовых ресурсов означают ускоренные темпы развития той или иной системы финансовых ресурсов, что обуславливает темпы и качество экономического роста в стране. Именно так образом происходят первичное распределение имеющихся у предприятия финансовых ресурсов (на факторы производства), последующая специализация производства, отраслевая ориентация, экспортная направленность государства. Этот механизм распределения финансовых ресурсов во многом объясняет формирование показателей материало- и капиталоемкости продукции, а также невозможность быстрой смены товаропроизводителями избранной специализации и занимаемой рыночной ниши.

Такая логика позволяет построить алгоритм максимизации дохода хозяйствующих субъектов, обеспечивающий получение следующих выгод от

использования финансовых ресурсов: 1) приобретение и использование наиболее дешевого фактора производства, минимизирующего издержки; 2) специализация на выпуске продукции, пользующейся спросом; 3) реализация продукции на «растущем рынке» и кооперативные формы взаимодействия; 4) превышение темпов роста производства над темпами накопления. Алгоритм применим на всех уровнях хозяйствования.

Альтернативность производства товаров связана с понятием альтернативной стоимости: увеличивая объем производства одного товара, предприятие несет издержки упущенных возможностей по инвестиционным вложениям, по производству другого товара. Сущность экономического закона возрастающих затрат проявляется в том, что при увеличении производства одного товара неизбежно увеличиваются затраты, выраженные количеством товара альтернативного выпуска, происходит рост издержек упущенных возможностей.

Рассмотренные положения справедливы в ситуации изменения одного фактора. При единовременном увеличении всех факторов производства происходит процесс роста выпуска продукции в той же или большей степени. Это закон экономии на масштабе производства. Допустим, затраты финансовых ресурсов и труда увеличились на 10 процентов, а рост объемов выпуска – на 15 процентов. Это объясняется следующими причинами: 1) при крупномасштабном производстве эффективна специализация, увеличивающая производительность труда; 2) возможно применение прогрессивных технологий и результатов научных исследований; 3) увеличение производства сопровождается относительным уменьшением постоянных издержек.

Действие закона экономии на масштабе производства сопряжено с некоторыми дополнительными факторами. Крупному предприятию гораздо сложнее переориентироваться на выпуск другой, даже более рентабельной продукции (тем более сменить отраслевую принадлежность) и сменить занимаемую рыночную нишу. Длительность трансформационного этапа

русской экономики подтверждает это положение. Рыночные условия хозяйствования характеризуются перманентными изменениями и неопределенностью, а значит, возрастающей степенью потенциального риска производственной деятельности.

В рамках названного закона действует специфический закон чендлеровской экономии на масштабах производства (по имени открывшего его А. Д. Чендлера), согласно которому конкурентные преимущества крупнейших предприятий основываются на возможности осуществлять огромные расходы, «разнося» их в последующем на тиражируемую продукцию и вытесняя конкурентов не способных к такому поведению. «Экономия» зависит от размеров и мощностей предприятия и от скорости, интенсивности их загрузки. Расходы касаются таких определяющих направлений капитальных вложений, как производство, сбытовая сеть, менеджмент. Этот мотив лежит в основе множества слияний компаний-гигантов.

Чрезмерные концентрация и централизация производства и управления приводят к росту транзакционных издержек. Они связаны не с производством, а с сопутствующими ему затратами, которые с увеличением масштабов производства все труднее контролировать из центра, при том что малейший просчет грозит катастрофическими последствиями.

Разрастание производства и уже его способность влиять на объективные рыночные законы (монопольно увеличивать цены, платить за необходимый ресурс больше средств, чем это экономически оправдано, влиять на финансовые потоки региона и государства), а не следовать им не есть эффективная организация производства. Постулат о более значительном росте выпуска (в нашем случае 15 процентов), также не всегда действует, поскольку существует граница, когда предельная производительность совокупности факторов производства начинает уменьшаться. Следовательно, обоснованным является не столько увеличение масштабов производства,

сколько расчет экономической целесообразности от реализуемых мероприятий.

Экономическая целесообразность предполагает, что деятельность должна осуществляться прибыльно, а прибыль является вознаграждением такого специфического фактора, как предпринимательские способности. Различают бухгалтерскую прибыль (выручка – явные затраты) и экономическую прибыль (выручка – все внутренние и внешние издержки с учетом упущенных возможностей). В экономические издержки включается стоимость услуг всех факторов производства, независимо от того, являются ли они собственностью фирмы (и формируют внутренние издержки) или покупаются (и формируют внешние издержки). Подобный подход связан с тем, что даже простое обладание ресурсом предполагает наличие издержек упущенных возможностей, т.е. возможностей его использования по другому назначению, может быть даже более прибыльному.

Экономическая целесообразность становится основой расширенного воспроизводства ресурсов и экономического роста. Существует и финансовый рост, представляющий собой непрерывное расширенное воспроизводство финансовых ресурсов предприятия. Именно наличие большей величины финансовых ресурсов после каждого цикла воспроизводства означает прибыльную деятельность предприятия и возможности для их последующего применения.

Учитывая аспекты применимости финансовых ресурсов и универсальность последних, заметим, что современная экономическая экспансия осуществляется в виде захвата сфер наиболее выгодного приложения финансовых ресурсов в той или иной стране (регионе), что влияет и на экономическую безопасность стран.

Механизм финансового роста осуществляется посредством использования основополагающих факторов финансового производства как отрасли финансового предпринимательства, ориентированной на получение прибыли и реализующей инвестиционную направленность финансовых

ресурсов. Источником роста также рассматривается негэнтропия – приток в систему упорядоченной информации о состоянии и развитии рынка, его оптимальной структуре.

Раскрывая современные особенности функционирования финансовых ресурсов, следует отметить появление так называемого транснационального капитала, имеющего специфическую природу. Единые финансовые инструменты, стандарты передачи и обработки информации, международный характер деятельности финансовых институтов, способствовали транснационализации бизнеса и капитала.

Особенности функционирования мировой экономической системы определяют необходимость воспроизводства капитала ТНК, имеющего интеграционную структуру. Кругооборот этой господствующей ныне формы стоимости отличается от кругооборота дробных капиталов – частных и децентрализованных. Цель формирования вертикально интегрированных комплексов сегодня состоит не только в снижении транзакционных издержек, но и в обеспечении устойчивых темпов воспроизводства капитала, а, следовательно, финансового роста. Этому способствуют имеющиеся на уровне мировой экономики организационные и информационные компоненты. Стоимость, интегрированная с информационными коммуникациями, сетевыми формами организации бизнеса, формирует его современный базис. Специфика функционирования финансовых ресурсов в условиях глобализации определяет их уникальную природу в мировой финансовой системе и характеризуется выраженной воспроизводственной направленностью – создание стоимости в мировом разделении труда.

Отметим, что целостное представление финансовых ресурсов как объекта изучения свойственно ресурсному подходу моделирования деятельности предприятия. Методология ресурсного подхода базируется на понимании предназначенности любых экономических ресурсов предприятия для достижения его конечной деятельности – выпуска и сбыта товаров. Поэтому, комплексная оценка эффективности деятельности предприятия

может быть осуществлена посредством оценки эффективности использования выбранного для исследования вида ресурсов. Методика моделирования предполагает использование теории графов и построение графико-математической модели производственно-сбытовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Согласно данному подходу, если речь идет о предприятии как системе, функционирующей по рыночным законам и стремящейся повысить свою эффективность, то привлечение каждой дополнительной единицы любого вида экономических ресурсов должно иметь целью улучшение рыночного положения хозяйствующего субъекта. Построенная модель позволяет согласованно анализировать, планировать происходящие на предприятии процессы в рамках единого подхода исследования. При этом возможно решение задач оптимизации затрат ресурсов на объем выпуска продукции и согласования производственных процессов, календарных сроков осуществляемых работ. Таким образом, возможность применения единой модели исследования, существенная детализация анализа, а также его точность выступают основными преимуществами ресурсного подхода. Понимание экономической природы и знание законов функционирования финансовых ресурсов позволяет обоснованно, с наибольшей полнотой и эффективностью реализовать данный подход на практике.

### **3.2. Классификация финансовых ресурсов экономического субъекта**

Система (от греч. systema – целое, составленное из частей, соединение) – множество элементов находящихся во взаимной связи друг с другом и образующих целостность. Возникновение во второй половине XX в. системного подхода обусловлено тем, что совокупность проблем методологии системного исследования вышла за рамки общей теории систем. Как направление методологии научного познания данный подход предполагает исследование целостности объекта, выявление и

систематизацию типов его связей, что способствует построению, структуризации новых исследовательских программ. В практике идеи этого направления реализуются в методологии системного анализа, развитие которого связано с распространением программно-целевых методов управления, когда для достижения определенной цели составляется программа, формируется организационное и ресурсное обеспечение (бюджет). При достаточно детализированных процедурах прикладного характера он допускает и неформализованные методы, суждения, основанные на личном опыте исследователя. Последствия научно-технической революции, многокомпонентность объектов исследования привели к разработке теорий самоорганизующихся систем, кибернетики, сложных систем, системотехники. Исследования различной направленности привели к возникновению в 70-х гг. XX в. междисциплинарного, а затем и общенаучного подходов.

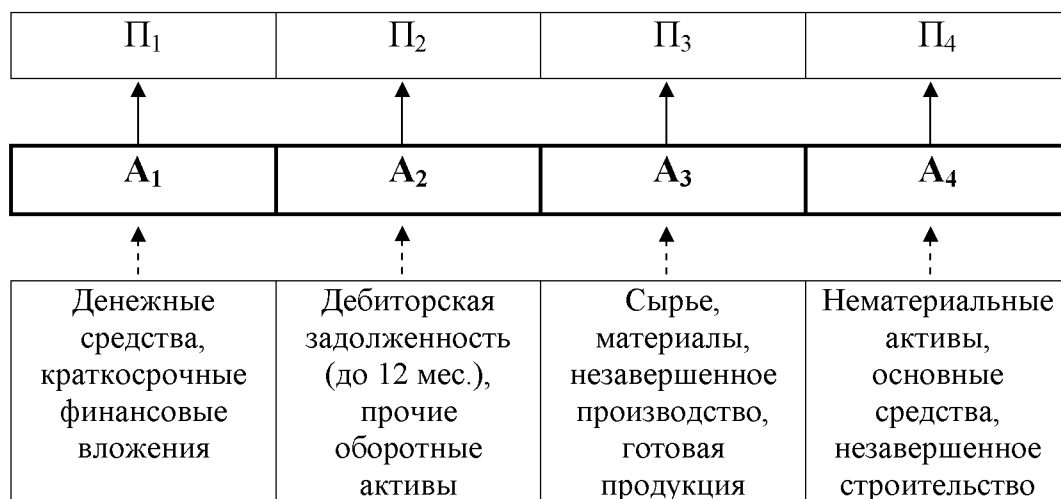
Системой финансовых ресурсов предприятия будем считать совокупность активов предприятия, которые могут быть использованы им в качестве знаков распределяемой стоимости при осуществлении своей деятельности. Она может быть охарактеризована как экономическая (подчиняющаяся экономическим законам), действующая в сфере финансово-кредитных отношений (подчиняющаяся стоимостным законам), динамическая (проходящая стадии эволюции во времени и пространстве), открытая (взаимосвязанная с окружающей средой), управляемая. Эти характеристики отражают доминирующие факторы влияния на функционирование системы.

Целью функционирования системы финансовых ресурсов является обеспечение их качественного воспроизводства и последующее обслуживание производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Пространственно-временное функционирование хозяйствующего субъекта предполагает наличие определенных функций и задач. Целевая установка на оптимальное использование финансовых ресурсов есть следствие развития

специализации и науки об управлении. Цель как желаемый результат, будущее состояние системы отделяется от других системообразующих факторов при рассмотрении высокоорганизованных систем, какой и является рассматриваемая, ибо выступает объектом приложения управленческого труда. В зависимости от разработанных целей и задач под воздействием управленческого труда формируется система финансовых ресурсов.

В любой системе в связях между элементами одновременно осуществляются функции действия и восприятия. Множество свойств элементов показывает потенциальные возможности проявления их функций воздействия и восприятия, а многообразие типов связей определяет и многообразие типов систем, образованных с их помощью.

При выделении элементов будем исходить из определения финансовых ресурсов, основанного на сущности финансов. Логично выделять элементы по степени абсолютной ресурсности, как они представлены в активе предприятия (рис. 1).



А<sub>1</sub>, А<sub>2</sub>, А<sub>3</sub>, А<sub>4</sub> – соответствующие группы активов предприятия;

П<sub>1</sub>, П<sub>2</sub>, П<sub>3</sub>, П<sub>4</sub> – соответствующие группы пассивов;

-----> – восприятие элемента;

————> – действие элемента.

Рис. 1 – Классификация элементов системы финансовых ресурсов по принципу абсолютной ресурсности



Не стоит отождествлять понятия ресурсности и ликвидности. Ликвидность для получающего ресурс есть фактор не всегда первостепенной значимости. Если у предприятия имеются опыт и проработанная схема взыскания дебиторской задолженности, то, возможно, оно предпочтет в качестве ресурса ее, а не ценные бумаги; или, в условиях инфляции, предприятие захочет получить в качестве ресурсов не денежные средства, а валютные ценности.

Итак,  $A_1$  (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) – активы, имеющие практически абсолютную ресурсность, которые можно сразу использовать как знаки стоимости.

По Дж. Кейнсу, значимость наличия денег определяется причинами:

- 1) рутинностью (средства нужны для текущей деятельности предприятия, для нивелирования ситуаций, обусловленных временным лагом между поступлением и расходованием средств);
- 2) предосторожностью (для осуществления непредвиденных платежей);
- 3) спекулятивностью (для реализации выгодных инвестиций).

В качестве четвертой причины можно добавить стремление предприятия произвести благоприятное впечатление на потенциальных партнеров (повышение значения абсолютной ликвидности).

$A_2$  (дебиторская задолженность сроком погашения до 12 мес. и прочие оборотные активы) – активы, имеющие некоторую ограниченность при использовании в качестве знаков стоимости. Развитие рыночных институтов (например, факторинговых компаний) и финансовых отношений расширяет возможности по использованию в качестве ресурсов этих активов.

$A_3$  (сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция, долгосрочные финансовые вложения) – могут быть приняты в качестве знаков стоимости в единичных случаях либо при достаточно высокой степени их ликвидности и востребованности на рынке. Их

реализация и превращение в денежную форму длительны по времени и часто сопровождаются значительной скидкой.

$A_4$  (основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство) – используются в исключительных случаях (как правило, при несостоятельности плательщика) либо при создании и образовании нового предприятия. При переводе в денежную форму считаются трудно реализуемыми. Это не относится к уникальному оборудованию, известным торговым маркам, перспективным ноу-хау.

Особенности взаимного действия и восприятия этих структурных элементов системы определяют наличие необходимых средств для развития и ликвидности предприятия, а управление в рамках этой классификации преследует цель рационального и планомерного обеспечения его деятельности.

Только ресурсы группы  $A_1$  могут быть трансформированы в кратчайшие сроки и без потерь в любую другую необходимую форму. Особая роль ресурсов этой группы объясняется тем, что деньги, обладая (как правило) абсолютной ликвидностью, показывают потенциальные возможности по маневрированию ресурсами при принятии выгодных управленческих решений. Внешние требования рынка к моментальной оплате всеобщим эквивалентом (деньгами) подтверждаются также соответствующей структурой финансовых ресурсов предприятия и его возможностями.

Другие ресурсы, и в большей степени это относится к группам  $A_3$  и  $A_4$ , показывают потенциальные возможности расширения системы и достраивания ее за счет дополнительных элементов (демонстрируя возможности роста системного образования за счет тождественных или близких по природе элементов).

Характерно, что исследователь процессов глобализации М. Г. Делягин называет передовые технологии (по формированию спроса, сознания потребителей) следующей после денег и финансовых активов эволюционной

формой. Составляя перспективную и преимущественную форму содержания стоимости, они определяют конкурентное преимущество, формируют основу экономической власти и могущества в мировом разделении труда будущего. Такой подход приближает к пониманию финансовых ресурсов как знака распределяемой стоимости. Для предприятия важна форма (знак стоимости), представляющая ресурс.

Другим критерием систематизации элементов системы финансовых ресурсов является право собственности. Элементами в данном случае выступают ресурсы: собственные, заемные, временно привлеченные (используемые). На рис. 2 представлена схема действия и восприятия данных элементов финансовых ресурсов.

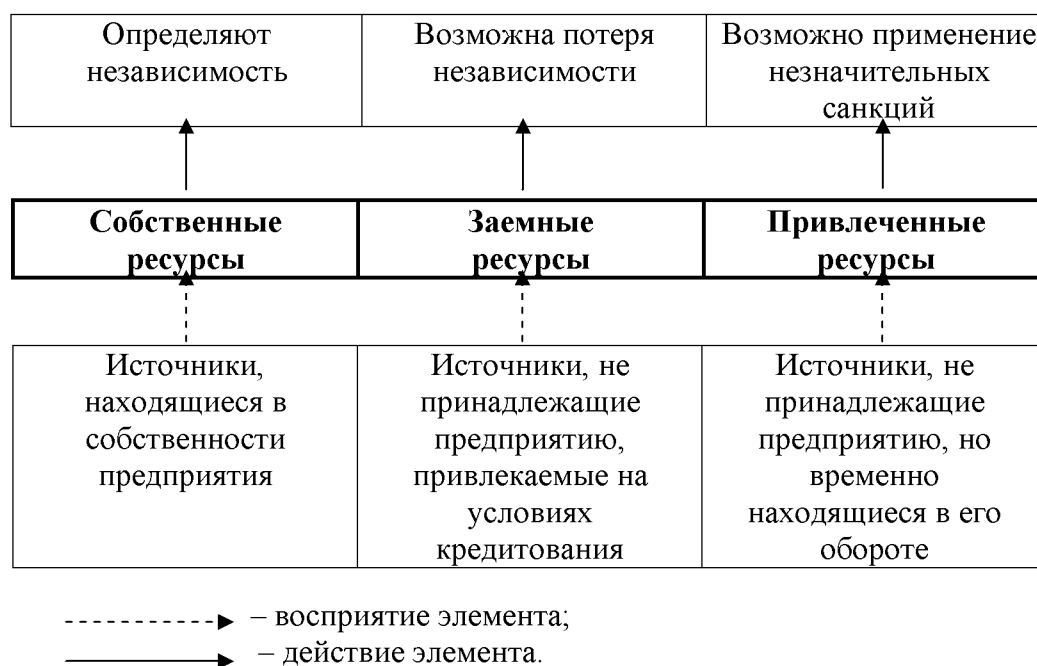


Рис. 2 – Классификация элементов системы финансовых ресурсов  
в зависимости от права собственности

Собственные ресурсы принадлежат самому хозяйствующему субъекту. Их использование дает право на участие в управлении предприятием, не влечет за собой утерю контроля над его деятельностью и не ограничено во времени. В практике хозяйствования эти ресурсы используются главным образом для финансирования основных фондов, долгосрочных инвестиций и частично для формирования оборотных средств. Право собственности

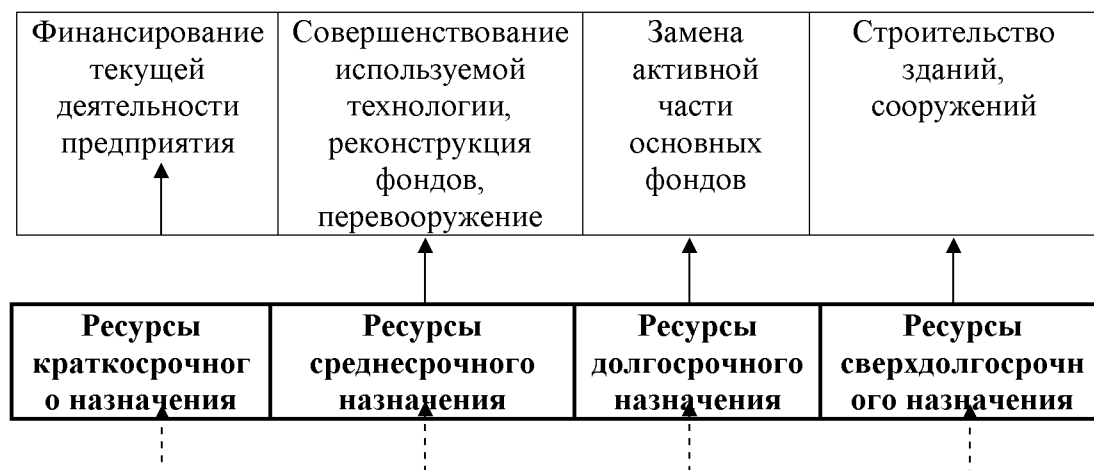
является важнейшим фактором мотивации к эффективному использованию финансовых ресурсов.

Заемные ресурсы не являются собственностью данного предприятия, их использование чревато потерей независимости. Они предоставляются на условиях срочности, платности, возвратности, что в итоге обуславливает стремление к их более быстрой оборачиваемости. Умелое использование заемных ресурсов повышает эффективность собственного капитала предприятия.

Привлеченные ресурсы – средства, не принадлежащие предприятию, но временно находящиеся в его обороте. Эти средства до возникновения санкций (штрафов или других обязательств перед владельцами) могут быть использованы по усмотрению хозяйствующего субъекта.

Исходя из особенностей функционирования описанных элементов можно заключить, что их взаимное действие и восприятие определяют финансовую устойчивость субъекта хозяйствования, а рациональное управление предполагает баланс между соотношением источников этих средств, их совокупной величиной, обеспечивающей независимость и максимальные темпы его развития.

Следующим критерием выделения элементов финансовых ресурсов является срочность использования, в соответствии с которым финансовые ресурсы делятся на краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные. Временной горизонт каждой группы может быть установлен индивидуально. Действие и восприятие этих элементов представлено на рис. 3.



Собственные источники, привлеченные средства	Собственные источники, краткосрочные (от 1 года до 3 лет) заемные средства	Собственные источники, долгосрочные (от 3 до 5 лет) заемные средства	Собственные источники, долгосрочные (10 – 15 и более лет) заемные средства
---	--	---	--

-----> – восприятие элемента;  
 —————> – действие элемента.

Рис. 3 - Классификация элементов системы финансовых ресурсов по срочности использования

Ресурсы краткосрочного назначения (до 1 года) предназначены для финансирования текущей деятельности предприятия: формирования оборотных средств, краткосрочных финансовых вложений, расчетов с кредиторами.

Ресурсы среднесрочного назначения (от 1 года до 3 лет) используются для замены отдельных элементов основных фондов, их реконструкции и перевооружения. В этом случае, как правило, не преследуется цель смены технологии или полной замены оборудования.

Ресурсы долгосрочного назначения (от 3 до 5 лет) используются для финансирования основных фондов, долгосрочных финансовых вложений, венчурного финансирования. На наш взгляд, минимальная временная граница (3 – 5 лет) этих средств обусловлена сроком действия основных фондов. Именно в течение такого периода (в среднем), эксплуатируются машины и оборудование в экономически развитых странах. Их использование сверх обозначенного срока чревато завышением себестоимости выпускаемой продукции (вследствие морального и физического износа). Поскольку временная граница использования этих ресурсов обусловлена длительностью функционирования машин и оборудования, то логично выделить еще одну группу ресурсов – для финансирования объектов *сверхдолгосрочного назначения*, т. е. зданий, сооружений (временная граница может составить 10-15 и более лет). На такие сроки возможно получение ипотечного кредита.

Названные особенности функционирования элементов системы финансовых ресурсов характеризуют их взаимное действие и восприятие с точки зрения соотношения, запланированной равномерности финансового обеспечения этапов тактики и стратегии развития предприятия.

Классификации есть своего рода измерения системы, ее координаты в пространстве и времени. Фундаментальным положением является стоимость.

Рассмотрев основные подходы к элементному разложению системы финансовых ресурсов, отметим, что ее целевая направленность и набор задач реализуемых на определенном этапе, влияют на подбор элементов, определяя вход (источники ресурсов) и выход (особенности применения ресурсов). Эти моменты важны при создании, изменении качества системы. Так, создание порождающих систему факторов обуславливает «вход»; целевая установка функционирования системы предопределяет «выход»; вероятностное влияние факторов порождает особенности процесса.

Главным является наиболее полное выполнение системой функций, а набор элементов вторичен и служит достижению этой цели. Динамичное функционирование системы обуславливает подвижность элементов (они взаимозаменяемы). Пределом взаимозаменяемости элементов является способность функционирования системы.

Межэлементные связи, соотношение используемых видов финансовых ресурсов, определяя структуру системы, обуславливают ее устойчивость. В зависимости от общепринятых критериев финансовых показателей определяют тип финансовой устойчивости, ликвидность предприятия и другие характеристики, описывающие эффективность интеграции системы финансовых ресурсов в другие системы. Поэлементное распределение ресурсов отражается в балансе предприятия: в активе – действие ресурсов, в пассиве – их восприятие.

По критерию абсолютной ресурсности построен актив баланса предприятия, с точки зрения собственности ресурсов – пассив, а с точки зрения оптимальности их соотношения во временной перспективе (аспект

срочности) интересно сопоставление актива с пассивом (этот метод известен как балансовый).

Любой процесс включает составляющие: входное воздействие (вход), преобразование входного воздействия (функция зависимости результата от входного воздействия), результат преобразования входного воздействия (выход), влияние результата на входное воздействие (функция зависимости корректировки на входное воздействие от результата – обратная связь).

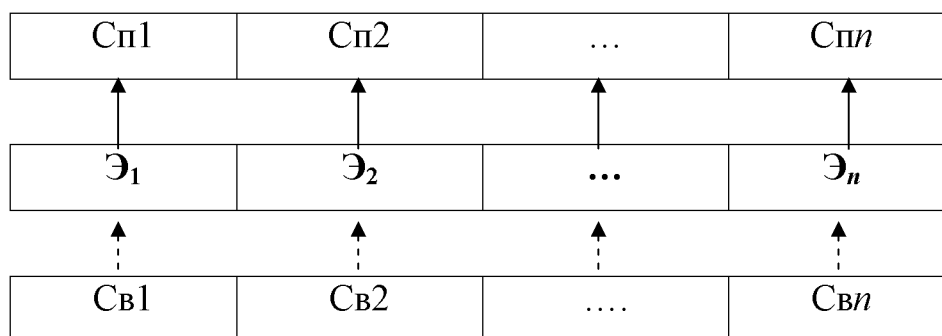
Поскольку функционирование системы предполагает поступление (вход) стоимости для формирования ресурсов и ее использование (выход), необходимо рассмотреть эти существенные характеристики. Формирование и использование ресурсов должно сопровождаться возможным стоимостным приращением, иначе один из названных этапов воспроизводственного процесса будет характеризоваться потерей стоимости, а это грозит (при превышении балансовой величины) существованию системы. Такой подход позволяет соотнести поступающую в систему стоимость и результат использования сформированных за ее счет финансовых ресурсов, что делает возможным использование итоговой оценки эффективности функционирования всей совокупности. Используемыми при этом показателями выступают издержки (например, привлечения в оборот стоимости) и прибыль (например, от использования располагаемых ресурсов).

Значения затрат и прибыли определяют стоимость сформированной системы ресурсов, а рассмотрение имеющейся совокупности с точки зрения той или иной классификации элементов является добавочным акцентом к этой доминирующей стоимостной характеристике, позволяющим уточнить перечень и силу воздействия факторов, влияющих на систему и ее адаптацию к внешней среде. Система сформированная из элементов, которые обеспечивают наивысшую ее прибыльность (наименьшие затраты), может характеризоваться как синергетическая и в последующем быть предназначена для реализации подобных инновационных проектов.

Поскольку взаимное действие и восприятие сформированных элементов системы финансовых ресурсов характеризуют ее рентабельность, а следовательно, и способность аккумулировать стоимость, то можно вести речь о предпосылках самосохранения, эффективного функционирования и решения поставленных задач в избранных сферах деятельности, а также росте стоимости всего бизнеса. Действие и восприятие абстрактного элемента системы финансовых ресурсов представлены на рис. 4.

Понимание доходности бизнеса и платности ресурсов для его развития лежат в основе современной концепции стоимости, в которой предприятие рассматривается как «агент» получивший ресурсы от кредиторов с целью их прибыльного использования. За это бизнес должен обеспечить поставщикам ресурсов норму доходности, а все, что превышает ее значение – увеличивает собственную стоимость.

Классификация финансовых ресурсов в соответствии с рассмотренными критериями может быть использована для решения задач, важных для финансового положения предприятия, в частности для таких его составляющих, как ликвидность, финансовая устойчивость, финансовая обеспеченность стратегии развития, рентабельность. Рост количества элементов системы снижает ее надежность. Следует также отметить, что с развитием финансово–кредитных отношений возможно возникновение новых форм и источников финансовых ресурсов, как это было с ценными бумагами.



Св – цена стоимости, поступающей для формирования ресурсов;  
Эn – абстрактный элемент (представленный любой избранной классификацией) системы финансовых ресурсов;



Сп – стоимость, полученная от использования абстрактной единицы сформированных ресурсов;

-----> - восприятие элемента;  
—————> - действие элемента.

Рис. 4 - Система финансовых ресурсов, абстрагированная от конкретных элементов различных вариантов классификации

Вне зависимости от выбранной классификации актуальность для системы финансовых ресурсов предприятия в рыночных условиях приобретает принцип синергии. Его реализует финансовый менеджер как обладатель предпринимательских способностей. Может быть использована следующая классификация типов систем финансовых ресурсов: 1) синергетическая (эффект от совокупного действия элементов выше, чем их суммарный эффект); 2) с нулевым синергетическим эффектом (эффективность системы равноценна суммарной эффективности элементов); 3) деструктивная (общая эффективность системы ниже суммарной эффективности элементов, т. е. последние отрицательно влияют друг на друга). Этот тип характеризуется тем, что система отдает ресурсы во вне, т. е. в ней происходят процессы разложения, либо она вступила в фазу упадка.

Принцип синергии является еще и наглядным критерием правильности объединения и компоновки элементов финансовых ресурсов, и система, реализующая его, может считаться развивающейся. Системы второго и третьего типа более точно будет обозначить как псевдосистемы, так как нет очевидной надобности в объединении элементов. Синергизм системы, реализующей цель, есть характеристика ее инновационности (в силу наличия новых качеств, отсутствующих в простой совокупности элементов).

Эффект синергии возможен за счет задействования факторов, характерных для: 1) элементного набора системы; 2) времени функционирования и стадий жизненного цикла системы; 3) пространственного расположения и структуры системы; 4) функций управления, т. е. реализации всевозможных факторов, обеспечивающих в итоге стоимостной рост системы.

Каждый из элементов финансовых ресурсов (и вся их совокупность) может быть рассмотрен с точки зрения воспроизводственного процесса. Воспроизводственный процесс характеризует динамику системы (в отличие от статичного представления элементов структуры), показывает процессы развития и преобразования ее элементов. Важность воспроизводства финансовых ресурсов обусловлена значимостью воспроизводства фондов предприятия.

Воспроизводственный процесс есть многократно повторяющаяся последовательность стадий формирования и использования финансовых ресурсов с целью осуществления перманентного приращения, добавления стоимости к первоначально имеющейся величине. Последовательность стадий рассматривается во времени, поэтому изучение должно базироваться на процессном подходе.

Приращение стоимости может иметь различные темпы, поэтому важную роль играет инновационность развития системы. Под финансовой инновацией будем понимать такое функционирование (состояние) системы финансовых ресурсов, которое обеспечивает ее качественный рост. Поскольку в финансах измеряют процентный прирост, то более 100 % прироста заставляет обоснованно говорить о качественном росте, создании нового стоимостного образования. Темпы роста ниже качественного увеличения стоимости означают инновационность (новизну) развития, но не финансовую инновацию. Понимание инновационности важно при изучении эволюции систем, их адаптации. Рассматривая это понятие, можно вспомнить уже использованные понятия синергии, экстенсивного и интенсивного роста, финансового мультипликатора.

Согласно инновационному подходу в законе самосохранения, процесс установления баланса с внешней средой и адаптация организации к целевому окружению анализируются как соответствие посредством нововведений. Инновация может быть рассмотрена в нескольких ракурсах: 1) финансовый, позволяющий подойти к трактовке с точки зрения определения

темпов роста стоимости системы и задать тем самым необходимые для инновационного соответствия внешним условиям критерии ее развития; 2) как определяющий момент соответствия внешним условиям; 3) как критерий, позволяющий установить фазу жизненного цикла системы (самодостаточная система, достигшая предела в развитии, начинает противиться инновационным факторам, которые становятся слишком затратными для их принятия).

Особенности функционирования финансовых ресурсов и управленческой работы предполагают условное разделение воспроизводственного процесса на две стадии формирования и использования финансовых ресурсов. Задача финансового управляющего – добиться приращения стоимости на каждой из них.

Постоянный характер осуществления воспроизводственного процесса свидетельствует о природе его цикличности, где фазами цикла выступают процессы формирования и использования. Формирование и использование финансовых ресурсов – два взаимосвязанных процесса, характеризующих сущность движения финансовых ресурсов. Под формированием понимаются процессы образования и мобилизации финансовых ресурсов на предприятии. Здесь определяются источники средств, формы поступления ресурсов и пропорции их объединения. Формирование обуславливает и предопределяет особенности дальнейшего движения ресурсов в форме использования.

Использование ресурсов – это процесс их употребления с целью осуществления запланированных видов деятельности предприятия. Здесь предполагаются распределение, трата, временная децентрализация сформированных ранее ресурсов по различным направлениям. Использование связано с реализацией производственно-хозяйственных, финансовых планов субъекта и характеризует движение к качественно иному уровню системы. Инновационная направленность развития позволяет сократить время достижения качественно более высоких стоимостных характеристик системы.

Как отмечалось, целевая установка системы, реализуемые задачи определяют вход и выход системы, процессы формирования и использования финансовых ресурсов. Эти процессы взаимоопределяют и взаимодополняют друг друга, и каждый из них оказывает влияние на состояние системы.

Предприятие осуществляет воспроизводство финансовых ресурсов в первую очередь посредством производственного процесса и здесь действует формула кругооборота капитала:  $D-T \dots P \dots T'-D'$ , т. е. происходит приумножение стоимости через производственные процессы, посредством реализации функционального назначения финансовых ресурсов в данной сфере. Если же реализуется инвестиционная направленность, то формула воспроизводства приобретает вид:  $D-I-D'$ , т. е. как фактор приумножения здесь рассматриваются инвестиции. Для этого могут быть использованы различные финансовые инструменты, приносящие прибыль.

В целях эффективного функционирования всей организации необходимы координация стадий воспроизводства элементов системы, увязка их взаимодействия во времени. Длительность стадии различных элементов различна, поэтому за один кругооборот отдельного элемента могут осуществляться несколько кругооборотов других элементов. Такая особенность производственного процесса элементов обуславливает различные показатели оборачиваемости (деловой активности) системы.

Помимо влияния элементов и межэлементных связей на структуру системы она определяется воздействием других системообразующих факторов. К внутренним факторам, принадлежащим самой системе отнесем следующие:

1. Внутренние источники финансовых ресурсов системы – источники, образуемые самой системой и принадлежащие ей, зависящие от масштабов и эффективности ее деятельности. Выступают как одна из составляющих аккумулируемой системой стоимости (см. п. 2 внешних факторов). Представлены прибылью и амортизационными отчислениями, а также образуются как результат эффективного управления поступающей извне

стоимости. Как важнейший основополагающий элемент образования системы – определяют возможности по привлечению внешних средств, а также потенциальные возможности развития системы, ее положение и влияние на другие системы. Важность приобретают показатели, характеризующие долю собственных средств предприятия в их общей структуре, а также темпы прироста этого элемента в сопоставлении с другими.

Таким образом, источники финансовых ресурсов формируются за счет стоимости, которая может быть привлечена в пользование предприятием извне либо заработана.

2. Совокупность важнейших характеристик стоимости, используемых в системе элементов – издержки, прибыль, риск. Речь идет о рассмотренных ранее классификациях, где связи восприятия характеризуют факторы второго порядка. Поскольку движение стоимости определяется прибылью, то потенциальная прибыль является первичным сигналом к распределению ресурсов и именно она в дальнейшем выступает мотивом, «двигателем» развития системы. Издержки и риск тормозят это движение. Прибыль от использования ресурсов отражает потенцию движения ресурсов из системы. Издержки формирования ресурсов характеризуют сдерживание поступающих в систему ресурсов. Соотношение характеристик стоимости позволяет выявить «точки роста» и развития системы, а также «точки убыли» и разложения системы.

3. Структура сформированной системы и ее качественная характеристика. Реализуется менеджером (см. п. 3 внешних факторов) и предполагает набор правил и инструментов, запускающих механизм финансового роста. Речь идет об алгоритме рационального формирования (соотношение и взаимосвязь элементов, обусловленные в том числе вторым внутренним фактором) и использования (включая производственную или непроизводственную сферу функционирования элементов системы) финансовых ресурсов. Рациональная структура реализует принцип синергии.

Данные факторы влияют на функционирование системы, определяют ее сильные и слабые стороны, особенности реализации функций. Способность влиять на данные факторы означает управление развитием системы, ее существованием и качественными характеристиками.

### **3.3. Влияние факторов внешней среды на развитие системы финансовых ресурсов предприятия**

Система финансовых ресурсов предприятий, являясь открытой и интегрированной в более крупную систему, всецело испытывает на себе ее влияние, а факторы внешней среды нередко оказываются определяющими при принятии управленческих решений. Распространена точка зрения, что внешние силы могут быть основными детерминантами успеха организации.

Значимость контроля внешней среды обусловлена тем, что факторы ее влияния, в отличие от внутренних факторов, малорегулируемы хозяйствующим субъектом, не определяются им всецело. Реалии рынка показывают, что цена (формируемой в объективных условиях конкуренции, т. е. внешними факторами) и себестоимость (предопределяемая внутренними факторами) обуславливают величину прибыли, используемую при расчете рентабельности (итоговый показатель эффективности функционирования, адаптивности внешним условиям). Актуальным видится процесс мониторинга состояния финансово-кредитной системы как внешней среды функционирования системы финансовых ресурсов предприятий.

Поскольку финансовые ресурсы являются стоимостной категорией распределения, то финансово-кредитные факторы выступают основными, ибо предполагают процессы стоимостного распределения. Факторы внешней среды формируют финансовый климат, определяющий развитие системы финансовых ресурсов предприятия. Развитые финансовые отношения послужили основой для формирования кредитных отношений, которые предполагают временное и возвратное отчуждение стоимости. Данные

отношения опосредуются денежным оборотом (наличным или безналичным) либо измеряются в денежной форме.

Эволюция финансово-кредитных отношений сопровождалась расширением функций денег, особенностей их обращения. Если первоначально, при опосредовании движения стоимости, деньги выполняли функцию меры стоимости, средства обмена, средства накопления, то с появлением кредитных отношений активизировались функции средства платежа и мировых денег. Впоследствии платежный оборот даже стал обслуживаться так называемыми кредитными деньгами, представленными в том числе ценными бумагами. В настоящее время существует понимание знаковой природы денег, когда стоимость является знаком отношений, а не вещным явлением, что коррелирует с рассматриваемой трактовкой финансовых ресурсов. В современном мире деньги помимо названных функций реализуют функцию воспроизводства стоимости.

Основными понятиями, характеризующими финансово-кредитные взаимосвязи системы ресурсов предприятий, являются: величина стоимости, время ее использования, процент. Стоимостное распределение и его взаимосвязь с воспроизводственным процессом позволяют посредством финансовых показателей контролировать взаимоотношения предприятий с внешней средой и предупреждать ее возможные негативные проявления, диспропорции в производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Интеграция системы финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта – необходимое условие ее существования и реализации выделенных функций. Используемые факторы производства, выбранная специализация предприятия определяют, а затем и корректируются направлениями интеграции. Формы интеграции: финансово-промышленные группы (ФПГ), внебюджетные фонды, транснациональные компании, банковские учреждения, государственный сектор финансов. Можно констатировать определенное влияние структуры финансовых ресурсов предприятия на его дальнейшее развитие.

Интеграция системы финансовых ресурсов предприятия с внешней средой может предполагать как очевидные выгоды, зафиксированные договором, так и менее выраженные, но перспективные в будущем. В последние годы возрастает значимость аутсорсинга – услуг, функций неключевого характера (с низкой добавленной стоимостью), передаваемых (часто с активами) стороннему поставщику. Предприятие в этом случае имеет выгоды: хороший уровень обслуживания и незначительные затраты на передаваемые услуги, возможность контроля ключевых параметров собственного бизнеса, гибкость текущей политики.

Чем значительнее мощь системы финансовых ресурсов предприятия, тем агрессивнее его финансовая политика и тем большие возможности открываются в плане их выгодного применения. С ростом интеграционных взаимосвязей с внешней средой одновременно усложняется и их финансовый контроль, повышается риск деятельности. Сосуществование с внешней средой, адаптивность к ней жизненно необходимы для системы финансовых ресурсов предприятия. Система, не удовлетворяющая требованию более мощной системы (системы ресурсов государства или других крупных институтов), теряет обособленность или погибает (без поддержки извне). Организация стремится установить равновесие между требованиями ее существования, с одной стороны, и требованиями окружающей среды – с другой. Такое равновесие обусловлено влиянием внутренних характеристик организации и внешних перемен среды. Западный менеджмент разрабатывает адаптивные структуры организации, которые можно было бы быстро модифицировать в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации. В масштабах государства взаимопроникновение финансовых ресурсов означает интеграцию различных видов рынков (товарных, сырьевых, отраслевых, пр.).

Рассмотрим взаимосвязи системы финансовых ресурсов предприятий с внешней средой.



Появление финансовой науки связывается с государством, и в течение длительного времени финансовые вопросы рассматривались в составе науки о государстве, а роль науки возрастала по мере укрепления государства и развития товарно-денежных отношений, обусловленных формированием государственного бюджета и перераспределением финансовых ресурсов. В современном обществе роль государства больше, чем простого субъекта финансовых взаимоотношений. Активная роль государства проявляется в реализуемом им государственном регулировании, под которым понимается законодательно оформленная система внешнего воздействия на предприятие в целях соблюдения и реализации общегосударственных интересов.

Укажем основные направления государственного регулирования, затрагивающие стоимостные категории: налоговая система; внешнеэкономическая деятельность; денежное обращение; кредитная политика; формы расчетов и платежей; рынок ценных бумаг и их обращение; бюджетное финансирование. Применяемые при этом методы могут быть прямыми или косвенными, которые реализуются в рамках той или иной финансовой политики – рестриктивной или экспансионистской.

Система финансовых ресурсов государства является важнейшей сферой интеграции финансовых ресурсов предприятий. Данные отношения регламентируются государством. Их формами выступают налоги (либо налоговые льготы), уплачиваемые предприятием в государственный бюджет и внебюджетные фонды общегосударственного назначения.

К многочисленным налогам, уплачиваемым организацией, можно отнести следующие:

- налоги и сборы, уплачиваемые с выручки от реализации продукции (налог на добавленную стоимость, акцизы);
- налоги на доход организаций (налог на прибыль, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог);

- имущественные налоги (налог на имущество, транспортный налог);
- платежи за природные ресурсы (земельный налог, водный налог, налог на добычу полезных ископаемых, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов);
- прочие налоговые платежи уплачиваемые организацией (налог на доходы физических лиц, единый социальный налог, государственная пошлина, таможенная пошлина).

Кроме этого предприятие может консолидироваться с внебюджетными фондами экономической или социальной направленности. В первом случае мотивом выступает экономическая привлекательность такого союза. Так, при вхождении в отраслевые и межотраслевые фонды научной направленности посредством ведения совместных (с фондом, другими хозяйствующими субъектами) научных разработок появляется возможность захвата лидирующего положения на рынке перспективной продукции или использования более совершенного оборудования (реализация производственного назначения финансовых ресурсов). Во втором случае ресурсы предприятия могут перераспределяться в фонды социальной направленности, например с целью дополнительного пенсионного обеспечения работающих.

С развитием финансово–кредитных отношений в России следует ожидать активизации этого вида взаимосвязей, что позволит наиболее полно реализовать инвестиционную направленность финансовых ресурсов предприятий. Опыт развитых стран показывает, что внебюджетные фонды характеризуются не только большим количеством, но и различной специализацией функционирования.

С другой стороны, государство может реализовать свой интерес посредством участия в уставном фонде предприятия. В таком случае хозяйствующий субъект может надеяться на заинтересованность в результатах его деятельности государственных органов власти и

соответствующие меры прямой или косвенной поддержки (целевое финансирование, налоговые, экспортно-импортные льготы, гарантированные поставки сырья и рынки сбыта).

Взаимоотношения со сферой страхования обусловлены существенной степенью риска производственно-хозяйственной деятельности предприятия в условиях рынка. Предприятие может застраховать не только имущество или определенную категорию работников, но и возможные предпринимательские риски (неосуществленные поставки товара, платежи, убытки). В условиях развитых страховых отношений страхуется практически любой возможный риск как на ближайшую перспективу, так и на более отдаленную.

Распределение стоимости в сферу домохозяйств происходит посредством выплаты заработной платы работникам, дивидендов и процентов по ценным бумагам предприятия. Обратный финансовый поток может наблюдаться при участии средств домохозяйств в уставном капитале предприятия либо при финансировании целевых проектов. Так, различные организационно-правовые формы коллективного предпринимательства, акционерные общества используются для расширения производственных возможностей (а значит, более полной реализации функционального предназначения финансовых ресурсов в производственной сфере) создаваемых предприятий. Для крупного акционерного общества характерны диверсификация финансовых ресурсов (акционерами могут выступать физические и юридические лица), и пространственное расположение их структуры.

Движение финансовых ресурсов внутри сферы предприятий характеризуется многообразием – это отношения как внутри предприятия, так и с другими хозяйствующими субъектами.

Движение стоимости внутри предприятия происходит между цехами, структурными подразделениями, филиалами. За пределами предприятия возможны отношения с поставщиками, потребителями продукции, со строительными, транспортными, проектными организациями, союзами,

ассоциациями и т. д. В любом случае отношения преследуют взаимовыгодный интерес и могут служить основой создания нового крупного предприятия.

Примером может служить акционерная форма хозяйствования или финансово–промышленная группа, которая предполагает помимо участия товаропроизводителей в своем составе торговые, посреднические, научно–исследовательские, банковские, инвестиционные структуры. Предприятие–участник получает возможность более полной реализации производственной предназначенности ресурсов (взаимовыгодные проекты, научные конструкторские разработки), так и инвестиционной (через альтернативное производственному применению ресурсов на финансовых рынках).

Международное разделение труда, интернационализация производства и капитала привели к возникновению транснациональных корпораций (ТНК). Такие компании действуют в десятках стран, создавая филиалы, представительства и определяя движение финансовых ресурсов уже на уровне государств. Доступными становятся как выгодное применение финансовых ресурсов (например, в странах с дешевой рабочей силой, льготным налогообложением), так и последующие захват рынков сбыта, и отток ресурсов в материнскую компанию. Подобная форма централизации и аккумуляции ресурсов создает «иммунитет» к негативному влиянию других, менее крупных, систем финансовых ресурсов. Законы свободного рынка не действуют внутри ТНК, где устанавливаются внутренние (трансфертные) цены, определяемые стратегией корпорации. Такая система, являясь значительной частью общей системы финансовых ресурсов, диктует «правила поведения» (барьеры входа в отрасль, лобби в органах власти, влияние на процентную ставку, товаропотоки и пр.).

Движение распределяемой стоимости внутри ТНК характеризуется сложностью и многоуровневостью. Внутрикорпорационный обмен происходит по трансфертным ценам, т. е. ценам, установленным для расчетов между подразделениями одной компании. В этом случае цены

могут носить условный характер, что позволяет минимизировать влияние налогов, таможенных тарифов, колебания валютных курсов, а следовательно, снизить себестоимость производимой продукции. При этом влияние международной конкуренции на предприятие значительно снижается, а объем циркулирующих в системе ресурсов (и замкнутый технологический цикл) позволяет добиться существенной экономии издержек на осуществляемых внутренних взаимозачетах.

По мере развития ТНК все большая часть товаропроизводителей предпочитает деятельность в составе такой компании. Однако интересы корпорации впоследствии могут войти в противоречие с национальными внешнеторговыми интересами.

Происходящие между различными системами финансовых ресурсов предприятий процессы соперничества либо содействия обуславливают переток ресурсов и развитие более приспособленных систем. Соперничество или содействие осуществляется с целью наиболее выгодного применения ресурсов систем и их существования. «Поглощение» мелких предприятий более крупными и конкурентная борьба между монополистами – тому подтверждение. Одним из положений современной эволюционной экономической теории выступает базовая концепция естественного отбора, предполагающая развитие хозяйствующих субъектов за счет вытеснения имеющихся. Данное положение основополагающее для практики реструктуризации бизнеса в стоимостном подходе.

Укрупненная и диверсифицированная система финансовых ресурсов является эффективным механизмом соблюдения собственных интересов в масштабах и отрасли, и региона, и государства. Подобная система характеризуется низкими транзакционными издержками, а ее консолидация с крупным финансовым институтом, государственной структурой или другой системой финансовых ресурсов открывает доступ к определенным выгодам, связанным с деятельностью данного специализированного института. Так, кооперация предприятия с другой рыночной структурой, обладающей

нужной информацией, доступом к ресурсам, правовым обеспечением и возможностью правового урегулирования, результативностью принятия и осуществления решения способствует минимизации транзакционных издержек.

Перейдем к рассмотрению кредитных взаимосвязей предприятий. Они предполагают распределение стоимости на условиях срочности, платности, возвратности. Кредит выполняет следующие основные функции: расширяет возможности общественного производства; осуществляет перераспределение средств и ресурсов; способствует экономии издержек обращения; ускоряет концентрацию и централизацию капитала. Не всегда кредитные отношения выступают в денежной форме (эта особенность присуща и финансовым отношениям). Так, коммерческий кредит предоставляется в товарной форме (хотя речь идет о передаче стоимости), а передаваемая стоимость измеряется в денежных единицах и оформляется ценной бумагой – векселем.

Возможность предприятия получать займы и предоставлять кредиты характеризует его как элемент кредитной системы, который следует рассматривать с двух точек зрения: 1) предприятие–кредитор; 2) предприятие–заемщик. Подобный двуединый подход позволяет полнее охарактеризовать данный элемент системы в контексте кредитных взаимоотношений.

Выступая кредитором, предприятие предоставляет временно свободные средства в кредит государству, банкам, домашним хозяйствам и другим хозяйствующим субъектам. Возможность выступить кредитором определяется наличием временно свободных финансовых средств.

Кредитование предприятием государства проявляется в виде покупки ценных бумаг, эмитентом которых является государство. Такие бумаги считаются ликвидными, и хозяйствующий субъект может быстро конвертировать их в деньги. Ликвидность ценных бумаг делает возможным их обращение в качестве денежных суррогатов при расчетах между субъектами хозяйствования. Покупка предприятиями государственных

ценных бумаг дает им надежный источник дохода на свободные финансовые средства и инструмент управления ликвидностью, а также обеспечивает пополнение средств бюджета государства. Покупка ценных бумаг выступает альтернативой производственной деятельности и при ограниченных финансовых возможностях может негативно сказаться на выполнении производственной программы.

Кредитование банков предприятиями происходит посредством осуществления наличных и безналичных расчетов через банковский сектор, открытия депозитов, покупки ценных бумаг, распространяемых банками.

По существующему законодательству каждое предприятие обязано хранить денежные средства на банковских счетах. Этим обеспечивается сохранность средств и возможность осуществления безналичных и налично-денежных операций. Предприятию могут быть открыты счета: расчетный, текущий, бюджетный, депозитный, валютный. Банки могут взимать с предприятий плату за оформление счетов, проведение расчетных и кассовых операций с целью возмещения расходов по их проведению. Обычно предприятия оплачивают получение наличных денег, выплаты с аккредитива, выдачи дубликатов и копий справок и документов. В отдельных случаях клиента банка могут обязать стать акционером, пайщиком или предложить разместить свои свободные денежные средства на депозитных счетах. Однако банк за хранение у него денежных средств выплачивает предприятию определенную плату, тем более если речь идет о депозитном счете. Размер платы устанавливается по взаимному соглашению и фиксируется в договоре.

Наряду с наличными расчетами посредством банка (расчеты наличными деньгами, с помощью кредитных и дебетных карточек, денежных чеков) широко используются безналичные расчеты в формах: платежного поручения, платежного требования-поручения, аккредитива (покрытого или непокрытого, отзывного или безотзывного, документарного или денежного, подтвержденного или неподтвержденного, переводного или

непереводного), расчетного чека, векселя (простого или переводного). Большинство расчетов предприятий производится в безналичной форме с использованием счетов открытых в банках. За осуществление расчетов банком взимается определенная плата.

Банки также могут продавать ценные бумаги – собственные или других участников фондового рынка. При покупке ценных бумаг, эмитируемых банком предприятие, выступает его кредитором. При покупке ценных бумаг других эмитентов (государства, предприятий, страховых компаний) распространяемых банком предприятие оплачивает услуги по реализации увеличивая тем самым прибыль банка. Банку выгодно иметь у себя в пользовании средства предприятий или оказывать им услуги, так как это позволяет увеличить время и величину прибыльно функционирующего капитала.

Предприятие может выступать кредитором домашних хозяйств. Предоставляя кредит покупателям своих товаров и услуг, хозяйствующий субъект ускоряет реализацию продукции и вовлечение в свой оборот финансовых ресурсов. Кредит позволяет семье заемщика удовлетворить потребности до того, как будут накоплены денежные сбережения в необходимом количестве.

Гораздо разнообразнее кредиты, выдаваемые предприятием своим работникам. Здесь могут быть кредиты на приобретение или строительство квартиры или дома, ссуды на образование и по индивидуальным условиям. Возможность получения кредитов может положительно рассматриваться потенциальными работниками при выборе места работы, а для администрации это способ уменьшения текучести кадров, удержания ценного специалиста (путем долгосрочного кредитования строительства жилья или образования).

Для предприятия-кредитора предоставление ресурсов в той или иной форме означает дополнительный источник дохода на временно свободные финансовые ресурсы. Кредитные взаимоотношения достаточно



многообразны и при рациональной организации расширяют возможности как кредитора, так и заемщика.

В качестве заемщика предприятие действует следующим образом. Привлечение и использование заемных средств с позиции самого предприятия (предприятие как заемщик) обусловлены необходимостью непрерывного финансирования производственного процесса, поскольку при функционировании может наблюдаться несоответствие между потребностью в финансовых ресурсах и их реальной величиной. Заемные средства могут привлекаться при недостатке оборотных средств, для финансирования инвестиционных проектов, при расширении масштабов производственной деятельности. Характеристиками займа выступают: сумма, ставка процента, форма (денежная или товарная), срок, на который занимаются средства.

Наиболее распространенными являются кредитные взаимоотношения предприятий с банковскими учреждениями, поскольку банки, будучи институтами, специализирующимися на кредитных операциях, представляют значительный сектор современного рыночного хозяйства. Предприятие может получить практически любой вид кредита в банке. Возникающие кредитные отношения регулируются заключаемым договором, в котором устанавливаются права и обязанности сторон, условия займа, ответственность за нарушение принятых обязательств.

В зависимости от срока, на который берется кредит, различают: краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 1 года до 3 лет), и долгосрочный кредит (от 3 до 5 и более лет) кредиты.

Краткосрочный кредит служит одним из источников формирования оборотных фондов предприятия. Он позволяет восполнить дефицит недостающих в процессе текущей деятельности финансовых средств. Именно этот вид кредита чаще всего используют предприятия. Среди наиболее известных методов краткосрочного кредитования выделяют кредитование по остатку и по обороту, индивидуальное кредитование. Механизм краткосрочного банковского кредитования характеризуется не

только методами и разновидностями применяемых ссудных счетов (простых и специальных), но и видами кредитов (бланковым, онкольным, овердрафтом, вексельным, под гарантию, под залог).

Назначение средне- и долгосрочных кредитов – финансирование капитальных вложений. В этом случае кредит выступает источником заемных финансовых ресурсов, направляемых на развитие. Он выдается единовременно или поэтапно по мере выполнения строительно-монтажных работ, приобретения материальных ценностей. Долгосрочное кредитование осуществляется под залог (например, недвижимости) или под гарантию.

Примером взаимокредитования банков и предприятий является договор, предусматривающий кредитование предприятия на основе накопления им денежных средств на депозитном счете. В другом случае предприятие, перечисляя заработную плату работников на счета в банке, получает возможность удовлетворить потребность в заемных средствах на льготной основе.

Помимо разнообразных форм кредитов существуют также банковские услуги с элементами кредитования. К ним относятся: факторинг, траст, лизинг.

Предприятия могут получить заемные средства и от государства в виде налогового инвестиционного кредита, льготного бюджетного финансирования. Обязательное условие предоставления налоговых льгот – выполнение предприятиями важных заказов по социально-экономическому развитию территорий, оказание услуг населению данной территории.

Предприятие-заемщик также может рассчитывать на получение бюджетной ссуды, товарного или льготного кредита, предоставляемых для реализации программ или проектов, имеющих важное народно-хозяйственное либо социальное значение. Государственный заказ позволяет предприятию получить гарантированную оплату произведенной продукции и тем самым профинансировать малорентабельное производство, которое вряд ли могло быть прокредитовано другим рыночным субъектом. Платой за

кредит здесь выступает государственная, социальная значимость продукции или услуги, заложенная в цену заказа.

Предприятия могут привлекать также средства домохозяйств. Наличие существенных денежных средств, находящихся у населения в виде сбережений, характеризует перспективность данных отношений. Предприятия могут привлекать средства домохозяйств через реализацию собственных ценных бумаг (корпоративные ценные бумаги), что позволяет аккумулировать значительные ресурсы для реконструкции или расширения производства.

Ресурсы могут быть также привлечены в виде паевых взносов или при долевом финансировании проекта. Участниками при этом могут выступить не только учредители, собственные работники, но и все желающие.

Другой способ финансирования деятельности предприятия – использование средств, предназначенных на выплату заработной платы работникам. Относясь к устойчивым пассивам, начисленная заработная плата может использоваться в кругообороте капитала. Проблема возникает тогда, когда она не выдается установленного числа и работник несет издержки от невозможности использовать доход. В условиях цивилизованного рынка работодатель ответственен за задержку заработной платы, т. е. «расплачивается за заем».

Кроме того, кредитные взаимоотношения складываются и между самими предприятиями. К формам взаимокредитования относятся: коммерческий кредит, кредиторская задолженность, займы, продажа ценных бумаг, долевое участие.

Характерно, что как финансовые ресурсы могут быть представлены не денежной формой, так и коммерческий кредит предоставляется в форме товарной. Он предполагает отсрочку платежа за проданную продукцию и оформляется векселем. Для предприятия–покупателя коммерческий кредит означает отсрочку платежа и ускорение вовлечения в оборот ресурсов. Для поставщика кредитная сделка ускоряет реализацию продукции и приносит

дополнительный доход в форме процента, который включается в цену проданных товаров. Поставщик имеет возможности: хранить вексель до истечения срока, досрочно продать его банку (с оговоренным процентом), использовать его в расчетах с другими хозяйствующими субъектами.

Кредиторская задолженность означает использование средств привлеченных предприятием в свой оборот на время и подлежащих возврату юридическим лицам. Использование просроченной кредиторской задолженности сопровождается уплатой штрафов. Предприятия также могут получить займы от других хозяйствующих субъектов на оговоренный срок и под определенный процент. Здесь возможны варианты связанные с продажей другим предприятиям различных видов собственных акций, облигаций, долевое участие в уставном фонде или проекте.

С развитием рыночных отношений следует ожидать активизации обращения ценных бумаг, долевого участия в деятельности других субъектов хозяйствования. Подобные кредитные отношения составят альтернативу банковскому кредитованию, что ускорит процесс диверсификации и интеграции систем финансовых ресурсов, а, следовательно, производственных отношений.

Для предприятия-заемщика кредит является средством обеспечения бесперебойности производственного процесса и увеличения времени производственного функционирования капитала.

Характерно, что внешние финансово-кредитные взаимосвязи системы финансовых ресурсов предприятий, могут сопровождаться возникновением экстерналий и интерналий. Экстерналии представляют собой выгоду или убыток третьих лиц, не являющихся участниками сделки по распределению стоимости. Интерналии – выгоды или издержки, понесенные участниками сделки, но не оговоренные при ее заключении. Причинами названных явлений выступают усложненность финансово–кредитных и хозяйственных взаимосвязей, нечетко определенные права собственности, когда сложно просчитать все последствия сделки. Положительные и отрицательные

внешние эффекты от действия экстерналий и интерналий необходимо учитывать, поскольку оно сопряжено с возникновением прибыли или убытков предприятия. Получаемая при этом прибыль бесплатна, а поступающая извне информация (характеризующая асимметричность развития рынков) вносит в систему дополнительную величину негэнтропии (повышающую уровень ее упорядоченности и организованности), чем обеспечивает непрерывное действие механизма саморегуляции.

В целом, внешние финансово-кредитные взаимосвязи систем финансовых ресурсов предприятий обуславливают формирование тождественных сегментов в макросреде. Элементами здесь выступают образования, выделенные по определенным признакам совокупностей, предприятий. Стоимостная трактовка финансовых ресурсов модифицируется, не изменяя своей сущности: если финансовый ресурс как знак распределяемой стоимости представляет собой точку в пространстве стоимости, то стоимостная оценка бизнеса предполагает рассмотрение сферы такого пространства, ограниченной масштабом предприятия, отрасли и т. д. Открытость систем финансовых ресурсов позволяет им обмениваться энергией (стоимостью, формирующей финансовые ресурсы), веществом (компонентами системы, продуктами труда), информацией (финансово-кредитного характера) для поддержания внутреннего динамического состояния равновесия. Закрытость же грозит застоём, остановкой развития. Приток информации нужного качества (негэнтропии) позволяет повысить степень организованности системы и противостоять процессам деструкции.

### **3. 4. Стоимостные пропорции функционирования финансового механизма предприятий**

Финансовый механизм предприятий призван регулировать и согласовывать пропорции стоимостного распределения, поэтому необходимо установление не только компонентов механизма, обеспечивающих его

функционирование и баланс сил, но и объектов взаимодействия в рамках возникающих стоимостных отношений предприятий с внешней средой. При согласовании стоимостных особенностей функционирования финансового механизма предприятий необходимо учитывать помимо внутреннего устройства финансового механизма хозяйствующих субъектов особенности макроэкономической среды и параметры внешней среды.

Макроэкономический аспект исследования предполагает выделение системных образований тождественной природы макросреды, обозначающей сферу финансовых ресурсов и стоимостных отношений предприятий национальной экономики. Соответственно, под системой финансовых ресурсов предприятий следует понимать совокупность активов предприятий, которые могут быть использованы ими в качестве знаков распределяемой стоимости при осуществлении своей деятельности.

Элементный состав системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики представлен классификациями:

- 1) финансовых ресурсов различных организационно-правовых форм хозяйствования (выделенных по принадлежности к организационно-правовым формам хозяйствования);
- 2) финансовых ресурсов предприятий отраслей экономики (выделенных по отраслевой принадлежности);
- 3) финансовых ресурсов малых и крупных форм бизнеса (выделенных по размеру системы);
- 4) финансовых ресурсов предприятий коммерческого и некоммерческого секторов (выделенных по цели функционирования).

Процессы разделения труда как качественной дифференциации деятельности человека в ходе общественного развития привели к обособлению и сосуществованию многообразных типов систем финансовых ресурсов в различных секторах экономики (табл. 1).

Формами существования систем выступают специализация и кооперация. Кооперация предполагает интеграцию с другими системами.

Кооперационные процессы, определяя тенденцию к интеграции, способствуют целостности системы. Специализация систем рассматривается как противоположная тенденция, свидетельствующая об обособлении развития. Сочетание кооперации и специализации приводит к возникновению синергетического эффекта.

Таблица 1 – Схема общественного разделения труда в организационно–правовой, отраслевой, масштабной и территориальной системах финансовых ресурсов предприятий

<b>Формы общественного разделения труда</b>	<b>Факторы (признаки), обусловившие выделение соответствующих систем финансовых ресурсов предприятий</b>			
	<b>1. Организационно-правовой</b>	<b>2. Отраслевой</b>	<b>3. Масштаб бизнеса</b>	<b>4. Территориальная принадлежность</b>
<b>I. Единичная</b>	Хозяйственные товарищества и общества, производственные, потребительские кооперативы	Отраслевая	Малого бизнеса	Система региона
<b>II. Частная</b>	Государственные, муниципальные предприятия, общественные организации, благотворительные фонды	Межотраслевая	Среднего бизнеса	Межрегиональная система
<b>III. Общая</b>	Объединения юридических лиц	Национальной экономики	Крупного бизнеса	Система национальной экономики

На основе форм общественного разделения труда и рассмотренных факторов классификации (см. табл. 1) можно представить следующую типологию систем финансовых ресурсов предприятий (табл. 2).

Таблица 2 – Типология систем финансовых ресурсов предприятий

<b>Форма существования систем</b>	
<b>A. Специализация (самостоятельное функционирование)</b>	<b>B. Кооперация (совместное функционирование)</b>
I. 1. A; I. 2. A; I. 3. A; I. 4. A	I. 1. B; I. 2. B; I. 3. B; I. 4. B
II. 1. A; II. 2. A; II. 3. A; II. 4. A	II. 1. B; II. 2. B; II. 3. B; II. 4. B
III. 1. A; III. 2. A; III. 3. A; III. 4. A	III. 1. B; III. 2. B; III. 3. B; III. 4. B

Здесь в соответствии с предыдущей таблицей (см. табл. 2.4) I, II, III – формы общественного разделения труда; 1, 2, 3, 4 – факторы (признаки) классификации систем финансовых ресурсов предприятий; А, В – формы существования систем.

Итак, формы общественного разделения труда обусловили выделение разнообразных форм существования систем финансовых ресурсов предприятий, например:

I. 1. А. – специализация (самостоятельное функционирование) систем финансовых ресурсов хозяйственных товариществ и обществ, производственных и потребительских кооперативов в общегосударственной системе финансовых ресурсов;

I. 2. А. – специализация систем финансовых ресурсов отраслей в общегосударственной системе финансовых ресурсов;

I. 3. А. – специализация систем финансовых ресурсов малого бизнеса в общегосударственной системе финансовых ресурсов;

II. 1. А. – специализация систем финансовых ресурсов государственных, муниципальных предприятий, общественных организаций, благотворительных фондов в общегосударственной системе финансовых ресурсов;

II. 2. А. – специализация систем финансовых ресурсов межотраслевых образований в общегосударственной системе финансовых ресурсов;

I. 1. В. – кооперация (совместное функционирование) систем финансовых ресурсов хозяйственных товариществ и обществ, производственных и потребительских кооперативов в общегосударственной системе финансовых ресурсов;

I. 2. В. – кооперация систем финансовых ресурсов отраслей в общегосударственной системе финансовых ресурсов.

Подобный взгляд на систему финансовых ресурсов предприятий дает более полное представление не только об отдельных ее составляющих (выделенных по определенным признакам), но и о взаимосвязи, взаимообусловленности в составе более крупного образования, в рамках национальной экономики. Это делает возможным дальнейшую детализацию, предметное изучение данных системных образований, описание всех сторон функционирования и задания параметров для них.

Финансовый механизм предприятий в рамках системного образования той или иной принадлежности на уровне национальной экономики интегрируется в общегосударственную систему финансовых ресурсов. Элементами (сферами) такой системы выступают системные образования:



финансовые ресурсы государства, финансовые ресурсы страхования, финансовые ресурсы домохозяйств, формирующие внешнюю среду функционирования финансового механизма предприятий. Таким образом, компоненты финансового механизма, обслуживающего систему финансовых ресурсов предприятий национальной экономики, многообразны и включают компоненты микросреды, макросреды, внешней среды. Принципиальную важность приобретают методологические основы, применимые для системного изучения проблемы исходя из объективного, сущностного характера и содержания финансового механизма и возникающих в процессе его функционирования взаимосвязей (рис. 5).

Исследование финансового механизма предприятий предопределяет создание системы элементов, упорядочивающей имеющееся разнообразие его слагаемых, которая позволит создать методическую базу формирования действенной системы функционирования.



Рис. 5 – Взаимосвязь элементов в процессе функционирования финансового механизма предприятий

Поскольку финансовый механизм призван регулировать финансовые отношения, то необходимо отображение всей совокупности субъектов–участников финансовой системы и выявление форм, в которых осуществляются стоимостные отношения. Центральное место финансового механизма конкретного предприятия показывает его приоритетную роль в создании ВВП и последующих распределительных отношениях. Такой подход позволяет системно согласовать сложные и многообразные финансовые отношения предприятий с внешним окружением (таблица 3).

Таблица 3 – Схема формирования стоимостных отношений, складывающихся в процессе функционирования финансового механизма экономических субъектов с элементами финансовой системы

Субъекты получения стоимости (элементы системы)	Стоимость предприятия как объект финансово–кредитных отношений (взаимосвязь элементов системы)	
	I. Входящий (прямой) поток стоимости	II. Исходящий (обратный) поток стоимости
<b>1. Предприятия</b>	Займы, коммерческий кредит, кредиторская задолженность, долевое участие, реализация ценных бумаг	Займы, коммерческий кредит, дебиторская задолженность, долевое участие, покупка ценных бумаг
А. Финансовые ресурсы организационно-правовых форм хозяйствования	Приток стоимости из выделенного организационно-правового поля	Отток стоимости в выделенное организационно-правовое поле
Б. Финансовые ресурсы предприятий отраслей экономики	Концентрация стоимости в отрасли	Диверсификация стоимости из отрасли
В. Финансовые ресурсы малых и крупных форм бизнеса	Концентрация стоимости в бизнесе выбранного масштаба	Диверсификация стоимости в бизнес требуемого масштаба

Г. Финансовые ресурсы организаций коммерческого и некоммерческого секторов	Усиление позиций и взаимосвязи системы в выбранной целевой сфере	Движение стоимости в систему иной целевой направленности
<b>2. Государство</b>	Бюджетное финансирование, налоговые, инвестиционные льготы и кредиты, государственные гарантии, участие государства в уставном фонде, целевое финансирование, экспортно–импортные льготы, покупка ценных бумаг	Налоги, отчисления в государственные внебюджетные фонды, средства, направляемые на реализацию совместных проектов
<b>3. Страховые институты</b>	Средства, поступающие предприятиям по наступившим страховым случаям	Средства работодателей по обязательному и добровольному страхованию от возможных рисков
<b>4. Домохозяйства</b>	Паевые взносы, долевое финансирование, участие в уставном капитале, покупка ценных бумаг	Заработная плата, выплаты по ценным бумагам, потребительские кредиты

Раскрытое движение стоимости предполагает процессы формирования и использования финансовых ресурсов, выделенных системных образований того или иного уровня (предприятия, отрасли, т. е. выбранного элемента). Развитие финансовых отношений и опосредующих движение стоимости инструментов будет способствовать не только активизации имеющихся, но и возникновению новых элементов системы, форм взаимосвязи между ними. Учет и разработка вышеназванных особенностей взаимосвязи элементов таблицы раскрывают сущность модели функционирования финансового механизма, задающей параметры стоимостного распределения, аккумуляции, образования соответствующих систем финансовых ресурсов. Отображение в модели финансово–кредитных аспектов взаимосвязей предъявляет повышенные требования к их детализации, разграничению и классификации (табл. 4).

Поскольку речь идет о движении, распределении стоимости и последующем образовании ресурсов, то основной характеристикой таких потоков выступает прибыль, означающая эффективное функционирование

системного образования и его стоимостной рост и издержки (либо цену ресурсов поступающих в систему).

Таблица 4 – Процессы стоимостных отношений в общегосударственной системе финансовых ресурсов

<b>Обозначение финансовой взаимосвязи элементов системы</b>	<b>Направленность стоимостных изменений в системе общегосударственных финансовых ресурсов</b>
<b>I-1</b>	Рост (аккумуляция) стоимости предприятия за счет другого
<b>I-1.А</b>	Рост (аккумуляция) стоимости организационно-правовой формы хозяйствования за счет иной
<b>I-1.Б</b>	Рост (аккумуляция) стоимости отрасли за счет иной
<b>I-1.В</b>	Рост (аккумуляция) стоимостного образования, выделенного по размеру бизнеса, за счет иного сектора
<b>I-1.Г</b>	Рост (аккумуляция) стоимостного образования сектора, выделенного по цели функционирования, за счет иного сектора
<b>I-2</b>	Рост (аккумуляция) стоимости предприятия за счет государства
<b>I-3</b>	Рост (аккумуляция) стоимости предприятия за счет сферы страхования
<b>I-4</b>	Рост (аккумуляция) стоимости предприятия за счет сферы домохозяйств
<b>II-1</b>	Снижение (отток) стоимости предприятия за счет другого
<b>II-1.А</b>	Снижение (отток) стоимости организационно-правовой формы хозяйствования за счет иной
<b>II-1.Б</b>	Снижение (отток) стоимости отрасли за счет иной
<b>II-1.В</b>	Снижение (отток) стоимости образования выделенного по размеру бизнеса за счет иного сектора
<b>II-1.Г</b>	Снижение (отток) стоимости сектора выделенного по цели функционирования за счет иного сектора
<b>II-2</b>	Снижение (отток) стоимости предприятия за счет государства
<b>II-3</b>	Снижение (отток) стоимости предприятия за счет сферы страхования
<b>II-4</b>	Снижение (отток) стоимости предприятия за счет домохозяйств

Контроль за функционированием финансового механизма с точки зрения этих важнейших стоимостных характеристик, входящих и исходящих потоков в выбранных сегментах системы позволяет контролировать складывающиеся стоимостные пропорции, а в последующем и темпы развития отдельных элементов. Например, активизация темпов роста стоимости предприятия будет выражаться записью «I-1» – Рост стоимости предприятия», или «I-1.Б. – Рост стоимости отрасли». Запись «II-2» будет означать, что стоимость покидает предприятия и формирует систему финансовых ресурсов государства.

Целесообразно выявить всевозможные формы финансовых и кредитных взаимосвязей (включая перспективные и характерные для развитых (по мировым меркам) финансовых отношений) и научно обосновать их нормы. Разграничение на финансовую и кредитную составляющие (кредитные отношения могут рассматриваться как альтернативные при ограниченном финансовом способе формирования средств) предполагает и соответствующий инструментарий реализации стоимостных подвижек. Непроработанность возможных отношений означает недальновидность в построении финансово–кредитной политики, ущербность, ограниченность вариантов развития ситуации и инструментария приращения стоимости и аккумуляции ресурсов системами.

Дискуссионной на данном этапе исследования функционирования финансового механизма предприятий видится проблема нормативных значений стоимостных параметров выделенных взаимоотношений, которые выступают основой согласования интересов различных субъектов рынка и государства, ибо означают обособление, владение долей произведенной в государстве стоимости. Такие нормативы представляют собой ее количественное обособление в процессе целенаправленного функционирования финансового механизма. Разработку таких параметров функционирования компонентов механизма трудно переоценить. Взаимосвязь компонентов финансового механизма обеспечивает динамичное и сбалансированное развитие экономики. Приоритет той или иной системы финансовых ресурсов в государстве означает не только преференции развития, но и возможные впоследствии диспропорции, неоптимальное соотношение централизованных и децентрализованных сфер ресурсов, что грозит экономической безопасности государства.

При разработке нормативов формирования средств отраслей предпочтение стоит отдать тем, которые определяют научно-технический прогресс страны, обеспечивают наибольшие темпы стоимостного приращения (реализуя инновационную направленность системы, финансовые

инновации) и качественные сдвиги в экономике и ее ресурсном обеспечении. При этом кредитные формы взаимоотношений являются не только альтернативными при ограниченном финансировании, но и наиболее эффективными при динамичном развитии системы (за счет эффекта финансового рычага).

Если ресурсы в системе распределены асимметрично, то важность приобретает проблема их привлечения и аккумуляции, поскольку рост стоимости в любой системе (бизнеса, предприятия, отрасли, региональной, национальной экономики) является целевым ориентиром инновационного развития в современном мире. Речь идет как о ресурсах, так и об информации финансового характера, позволяющей реализовывать прибыльные операции. Так формируются сегменты экономики, более полно отвечающие требованиям своего времени. Концепция стоимости бизнеса позволяет выявить приоритеты развития, оценить эффективность осуществляемых инноваций, обоснованность стратегической направленности хозяйствующих субъектов. Признанным является определение инновации как вложения средств в экономику, обеспечивающего смену техники и технологии. Решающими рассматриваются достижения НТП, крупные открытия. В современном мире любая инновация принимается только тогда, когда дает стоимостной прирост экономике. Стоимостная состоятельность системы означает, что энергия развития накоплена, закреплена в различных формах и готова для обеспечения воспроизводственных процессов. Финансовая инновация – интегральный показатель, имеющий в своей основе факторы самой различной природы и порядка, но неизменно реализующие себя в оценке экономической эффективности.

Критерии порогового значения роста стоимости определяют ее точки (рыночные интеграторы) на уровне различных систем ресурсов – предприятий, отраслей, сфер бизнеса, национальной экономики. Есть и точки убытка, предполагающие отток стоимости. Данные сегменты являются объективными ограничителями развития экономики, ибо рост запущенный

отдельными секторами, непременно ограничивает сегментами неэффективных структур.

Прирост стоимости какого-либо образования означает, что поведение экономического субъекта положительно оценивается рынком и будет поддержано стоимостными образованиями, реализующими собственный интерес взаимовыгодного сотрудничества (например, банками, обеспечивающими поставку кредитных ресурсов). Рост стоимости – это показатель того, где завтра она приумножится, а если она уже выведена из оборота системы, значит, производное от этого не получит развития и о конкуренции в инновациях вряд ли можно говорить.

Можно ввести своеобразный критерий адаптации экономики к новым условиям (инновационности развития), соответствующий определенной доле систем (предприятий, отраслей, регионов), которые обеспечивают заданные темпы развития и прироста стоимости в экономике страны. Чем больше таких систем, тем больше «критическая масса», обеспечивающая поступательное инновационное и уже необратимое развитие. На уровне национальной экономики должны быть получены и задействованы конкурентные преимущества составляющих ее элементов, обеспечивающих в своем взаимодействии уникальный синергетический эффект, который является характеристикой и признаком целостности образования.

#### **4. Управление финансовым обеспечением воспроизводственного процесса организации**

##### **4. 1. Состав основных фондов и источники финансирования капитальных вложений**

Основные фонды предприятия представляют собой совокупность произведенных общественным трудом материально-вещественных ценностей, используемых в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени (более 12 месяцев) и утрачивающих свою стоимость по

частям. Финансовые ресурсы, предназначенные для инвестирования в основные фонды, носят название основных средств или основного капитала предприятия, и именно его величина отражается в финансовой отчетности.

К основным фондам относятся здания (архитектурно-строительные объекты, предназначенные для создания условий труда - жилые здания, корпуса, гаражи, оклады), сооружения (инженерно-строительные объекты, предназначенные для осуществления процесса производства и не связанные с изменением предметов труда - шахты, мосты, дороги, колодцы), передаточные устройства (предназначенные для передачи различных видов энергии, жидких и газообразных веществ), машины и оборудование (предназначенные для воздействия на предмет труда, или для его перемещения), транспортные средства, инструменты, многолетние насаждения, рабочий скот и пр.

Производственные основные фонды прямо или косвенно участвуют в производстве материальных ценностей. Непроизводственные основные фонды не связаны с осуществлением уставной деятельности предприятия и включают жилые дома, клубы, санатории, детские сады. Различают активные и пассивные основные фонды. Активная часть фондов непосредственно участвует в производственном процессе, пассивные же (например - здания, сооружения) непосредственно не участвуют в переработке и перемещении материалов, но создают необходимые для производства условия.

Структура основных фондов различна и зависит от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта. Так в машиностроении, металлургии, химической промышленности ведущее место занимают машины и оборудование, в энергетике и топливной промышленности - сооружения и передаточные устройства, в легкой - здания, в сельском хозяйстве - многолетние насаждения и скот.

Основные фонды имеют следующие виды денежной оценки:

- первоначальную стоимость, по которой они принимаются к учету;



- восстановительную стоимость, которую они имеют в период воспроизводства, с учетом морального износа и переоценки;
- остаточную стоимость, которая представляет собой первоначальную или восстановительную стоимость за минусом износа.

Первоначальной стоимостью основных фондов, приобретенных за плату, считается сумма фактических затрат предприятия на их приобретение, сооружение и изготовление, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов. Стоимостью фондов полученных по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, признается их рыночная цена.

Изменение первоначальной стоимости не допускается, за исключением только случаев достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации фондов. Предприятие имеет право не чаще раза в год переоценивать объекты основных фондов по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. Необходимость переоценки объясняется тем, что при изменении отпускных цен на средства производства, сметных цен и тарифов в строительстве, а также в связи с изменением стоимости воспроизводства основных фондов возникает несопоставимость действующих и вновь вводимых основных фондов, что затрудняет определение эффективности их использования, а также объема и структуры капитальных вложений.

Эффективность использования основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи (отношение объема реализации к среднегодовой стоимости основных фондов), фондоемкости (обратный показатель фондоотдаче), фондовооруженность (стоимость основных фондов, приходящаяся на одного работника).

Процесс воспроизводства основных фондов предприятия осуществляется посредством капитальных вложений. Понятие «капитальные вложения» тождественно понятию прямых или реальных инвестиций. Возможно как простое (в неизменных, по сравнению с предыдущим

периодом, объемах финансовых вложений) так и расширенное (в объемах превышающих объемы предшествующего периода) воспроизводство фондов.

Финансирование инвестиций осуществляется за счет:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов предприятия;
- заемных средств;
- средств получаемых от эмиссии ценных бумаг, паевых и иных взносов юридических и физических лиц;
- средств поступающих в порядке перераспределения от централизованных инвестиционных фондов, концернов, ассоциаций и других объединений;
- бюджетных ассигнований;
- средств иностранных инвесторов.

Планирование источников финансирования осуществляется на основе сметной стоимости планируемого строительства и с определения собственных средств.

Собственные финансовые ресурсы - включают первоначальные взносы учредителей и часть средств полученных предприятием от хозяйственной деятельности. Собственные источники подразделяются на две группы: 1) источники, образуемые от проведения работ хозяйственным способом и 2) источники от результатов основной деятельности.

Источники, образуемые от проведения работ хозяйственным способом (в случае, когда на самом предприятии создаются строительные подразделения и для них привлекаются рабочие, формируется производственная база) включают мобилизацию (иммобилизацию) внутренних ресурсов, прибыль по капитальным работам, экономию от снижения себестоимости проводимых работ, экономию от снижения цен на оборудование и пр.

Для проведения строительно-монтажных работ хозяйственным способом предприятие должно обеспечивать собственные строительные под-

разделения определенным объемом оборотных средств, которые формируются за счет финансовых ресурсов выделяемых для данной стройки. Когда производственная программа увеличивается, в планах предусматривается иммобилизация, т.е. использование определенной суммы на прирост оборотных средств в строительстве. Если программа уменьшается, то планируется иммобилизация, т.е. использование высвобождающихся оборотных средств на финансирование строительства. Расчет производится по формуле:

$$\pm M = (O_n - O_k) - (K_n - K_k);$$

где М-мобилизация (иммобилизация) внутренних ресурсов в строительстве;

O<sub>н</sub> - ожидаемое фактическое наличие оборотных активов стройки на начало года;

O<sub>к</sub> - плановая потребность в оборотных средствах на конец планируемого периода;

K<sub>н</sub> - ожидаемая фактическая кредиторская задолженность стройки на начало года;

K<sub>к</sub> - устойчивая кредиторская задолженность на конец планового периода.

Положительный результат означает мобилизацию внутренних ресурсов, что уменьшает потребность стройки в ресурсах в планируемом году и позволяет учесть эту сумму как источник финансирования капитальных вложений. Если иммобилизация (отрицательный результат), то происходит плановое увеличение потребности в оборотных средствах, что увеличивает расходы предприятия на капитальные вложения и отражается в расходной части плана.

Прибыль по капитальным работам, осуществляемым хозяйственным способом планируются в размере порядка 10 % от сметной стоимости строительно-монтажных работ, и учитывается в источниках финансирования.

Экономия от снижения себестоимости строительно-монтажных работ образуется в результате проведения мероприятий, снижающих себестоимость строительства. Устанавливается в процентах к сметной стоимости работ или на основе плана организационно-технических мероприятий.

Экономия от снижения цен на оборудование определяется прямым счетом исходя из складывающейся их динамики.

Прочие источники включают доходы от попутной добычи ископаемых,

которые поступают в распоряжение заказчика, амортизационные отчисления по строительной технике при выполнении работ хозяйственным способом.

К собственным источникам также относятся амортизационные отчисления и прибыль от основной деятельности предприятия (конкретный объем ресурсов направляемых в виде инвестиций в основные фонды, устанавливается при ее распределении в финансовом плане).

Заемные средства представлены в основном долгосрочными кредитами банков, заемными средствами, предоставляемыми другими предприятиями и индивидуальными инвесторами (физическими лицами).

Банковские кредиты предоставляются на основе кредитного договора. Кредит выдается на условиях срочности, платности, возвратности, обеспеченности (под гарантии, под залог недвижимости, других активов). Прежде чем выдать кредит банк проводит оценку кредитоспособности предприятия, изучает технико-экономическое обоснование кредитуемого мероприятия. В дальнейшем банк наблюдает за ходом кредитуемого мероприятия и в случае нарушения условий договора может применить финансовые санкции.

Ссуды из федерального и региональных бюджетов размещаются на конкурсной основе, и предполагают финансирование быстрокупаемых коммерческих проектов или для финансирования социально значимых мероприятий реализуемых хозяйствующим субъектом.

Специфической формой финансирования является лизинг, который позволяет снизить уровень собственного капитала в источниках финансирования инвестиций.

Малые предприятия могут использовать инвестиционный налоговый кредит - средства оставляемые предприятиям в связи с предоставлением им отсрочки по налоговым платежам, если последние реинвестируются в производство.

Огромный потенциал имеют иностранные инвестиции, которые могут осуществляться посредством прямых вложений и создания совместных предприятий.

Финансирование капитальных вложений непроизводственного назначения может осуществляться за счет прибыли предприятия, средств других предприятий привлекаемых на долевого основе, ассигнований из бюджетов.

#### **4.2. Роль амортизации в воспроизводственном процессе**

Основные производственные фонды в процессе функционирования изнашиваются, перенося свою стоимость на производимую продукцию. Амортизация – это перенесение по частям (по мере физического износа) стоимости основных фондов на производимый с их помощью продукт. Осуществляется с целью накопления денежных средств для последующего восстановления основных фондов. Амортизационные отчисления есть денежное выражение размера амортизации, соответствующего степени износа фондов. Отчисления включаются в себестоимость продукции и реализуются при ее продаже. Нормы амортизации - процентное отношение годовой суммы амортизации к балансовой стоимости основных фондов.

Постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимый продукт приводит к тому, что одна ее часть продолжает выступать в форме основных фондов, а другая совершает оборот как часть стоимости вновь созданной продукции, которая по мере реализации последней переходит из товарной в денежную форму и аккумулируется в виде амортизационных отчислений, производимых из выручки от реализации. Срок полезного использования основных фондов (период в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход или служить для выполнения целей предприятия) определяется самим хозяйствующим субъектом при принятии фондов к бухгалтерскому учету с учетом отнесения к одной из групп в соответствии с законодательством. В течение срока использования объекта начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев их нахождения на реконструкции и переведенными на консервацию на срок более 3 месяцев.

Амортизация производится следующими способами начисления амортизационных отчислений: линейным и нелинейными (уменьшающегося остатка; по сумме лет срока полезного использования; пропорционально объему произведенной продукции).

При линейном способе начисление производится равномерно исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта в течение всего срока использования. Например, предприятие приобрело оборудование срок использования которого - 8 лет. В этом случае норма отчислений составит 12,5 % в год.

При способе уменьшающегося остатка - годовая сумма отчислений определяется исходя из остаточной стоимости фондов на начало года и нормы отчислений, исчисленной исходя из срока использования объекта. Доля отчислений уменьшается с каждым годом.

Например, объект стоит 100 тыс. руб. Срок использования – 5 лет. Норма отчислений составит –  $1:5 \cdot 100\% = 20\%$ .

год	Остаточная стоимость на начало периода	Сумма амортизации	Остаточная стоимость по завершении периода
1	100000	$100000 \cdot 20\% = 20000$	$100000 - 20000 = 80000$
2	80000	$80000 \cdot 20\% = 16000$	$80000 - 16000 = 64000$
3	64000	$64000 \cdot 20\% = 12800$	$64000 - 12800 = 51200$
4	51200	$51200 \cdot 20\% = 10240$	$51200 - 10240 = 40960$
5	40960	$40960 \cdot 20\% = 8192$	$40960 - 8192 = 32768$
Итого:		67232	32768

В рассмотренном случае осталось недоамортизировано 32,8% стоимости оборудования.

Способ списания стоимости по сумме лет срока полезного использования предполагает расчет амортизационных отчислений исходя из первоначальной стоимости объекта основных фондов, соотношения числа лет, оставшихся до конца срока службы объекта, и суммы чисел лет, срока

службы объекта. Например, стоимость объекта основных фондов – 100 тыс. руб., срок полезного использования - 5 лет. Сумма лет полезного использования составит  $1+2+3+4+5=15$

Год	Норма амортизации, %	Сумма амортизации
1	$5/15*100=33,33$	$100000*33,33=33330$
2	$4/15*100=26,67$	$100000*26,67=26670$
3	$3/15*100=20,00$	$100000*20,00=20000$
4	$2/15*100=13,33$	$100000*13,33=13330$
5	$1/15*100=6,67$	$100000*6,67=6670$
ИТОГО		100,00

Способ позволяет списать уже в начале срока использования значительную часть стоимости оборудования и возместить инвестированные средства.

Способ списания стоимости пропорционально объему произведенной продукции предполагает начисление амортизационных отчислений исходя из натуральных показателей объема произведенной продукции в периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных фондов и предполагаемого объема продукции за весь период полезного использования объекта основных фондов. Например, стоимость оборудования 100000 руб., а срок его полезного использования - 5 лет (40000 единиц продукции). В отчетном периоде произведено 1500 единиц продукции. Норма составит  $1500/40000=0,038$  на единицу продукции. Следовательно, амортизационные отчисления составят  $100000 \text{ руб.} * 1500/40000 = 3750 \text{ руб.}$

В целом, применение нелинейных методов предполагает ликвидационную цену оборудования, но одномоментное списание на себестоимость может резко ухудшить финансовое положение предприятия. Потери могут быть компенсированы последующей продажей оборудования. Следует отметить, что зарубежная практика предполагает установление кратности уменьшающего остатка. При методе двойного уменьшения остатка ежегодные отчисления определяются по формуле:  $A=Co*N*2$ ;

где  $A$  – сумма амортизационных отчислений,

$S_0$  – остаточная стоимость оборудования на начало года,

$N$  – норма амортизации на весь период эксплуатации

2 – кратность отчисления

Год	Остаточная стоимость на начало периода	Сумма амортизации	Остаточная стоимость по завершении периода
1	100000	$100000 \cdot 20\% \cdot 2 = 40000$	$100000 - 40000 = 60000$
2	60000	$60000 \cdot 20\% \cdot 2 = 24000$	$60000 - 24000 = 36000$
3	36000	$36000 \cdot 20\% \cdot 2 = 14400$	$36000 - 14400 = 21600$
4	21600	$21600 \cdot 20\% \cdot 2 = 8640$	$21600 - 8640 = 12960$
5	12960	$12960 \cdot 20\% \cdot 2 = 5184$	$12960 - 5184 = 7776$
Итого:		92224	7776

При любом способе начисление амортизации происходит ежемесячно исходя из 1/12 годовой суммы. По объектам основных фондов, полученным по договору дарения, жилищному фонду, объектам внешнего благоустройства амортизация не начисляется. Не подлежат амортизации также объекты, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки, объекты природопользования).

#### **4. 3. Кругооборот оборотного капитала и источники его финансирования**

Любое предприятие должно обладать определенным реальным, действующим имуществом в виде основного и оборотного капитала. Понятие оборотных средств тождественно оборотному капиталу и составляет часть имущества предприятия необходимую для его функционирования. Оборотные средства - совокупность финансовых средств (средств имеющих стоимостную оценку) авансированных для создания и использования



оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции.

По функциональному назначению оборотный капитал подразделяется на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и материализуются в предметах труда (сырье, материалы, топливо) и частично в средствах труда и воплощаются в производственных запасах, полуфабрикатах собственного изготовления. Наряду с этими элементами задействованными в производственных запасах и незавершенной продукции, оборотные производственные фонды представлены также расходами будущих периодов, необходимыми для создания заделов, установки нового оборудования. Производственные фонды (основные и оборотные) являются материальной основой производства. Оборотные производственные фонды обладают рядом особенностей:

- полностью расходуются в однократном производственном цикле;
- претерпевают изменение своей натурально-вещественной формы и утрачивают потребительную стоимость;
- кругооборот зависит от производственного цикла (может быть несколько кругооборотов в год);
- переносят свою стоимость целиком и сразу на готовый продукт.

Фонды обращения не участвуют в процессе производства, и их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств.

Объединение оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию обусловлено назначением и сущностью оборотных средств, цель которых обеспечение непрерывности процесса воспроизводства.

Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется, что предполагает возвращение средств после каждого производственного цикла или кругооборота включающего производство продукции, ее реализацию, получение выручки. Экономическая сущность оборотных средств определяется их ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства, в ходе которого они проходят сферу производства и обращения.

#### Стадии и формы кругооборота оборотного капитала

Стадии кругооборота оборотного капитала	1 денежная (снабжение) Д-Т	2 производительная (производство) Т-П-Т'	3 товарная (реализация) Т'-Д'
Формы изменения авансированной стоимости	Денежная товарная	- Товарная производительная товарная	- Товарная денежная
Кругооборот авансированных средств и фондов предприятия	Д-ПЗ Фонды обращения	ПЗ-П-ГП оборотные производственные фонды	ГП-Д' фонды обращения

Д – деньги, Т – товары, П – производство, ПЗ – производственные запасы, ГП – готовая продукция.

Кругооборот капитала совершается непрерывно, непрерывно происходит и постоянная смена авансированной стоимости. Вместе с тем оборотный капитал в разных формах присутствует на всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства.

Важную роль в организации кругооборота фондов играют собственные оборотные средства, которые первоначально выделяются из состава уставного (складочного, паевого) капитала (у хозяйственных обществ, товариществ, производственных кооперативов) или фонда (на унитарных и федеральных казенных предприятиях). Вплоть до поступления выручки от реализации продукции эти оборотные средства служат источником финансирования текущих производственных запасов и затрат.

В дальнейшем пополнение средств происходит за счет полученной прибыли. Суммы прибыли аккумулируются в фонде накопления, из которого и направляются на пополнение оборотных средств. В случае, когда предприятие не создает фонда специального назначения, на эти цели расходуется часть нераспределенной прибыли отчетного периода.

Нарушением принципа целевого использования является привлечение для формирования оборотных средств амортизационных отчислений.

Специфическим источником собственных оборотных средств являются выгодные финансовые вложения временно свободных ресурсов, а в некоторых случаях - дополнительный выпуск ценных бумаг.

Минимальная постоянная величина устойчивых пассивов всегда находится в распоряжении предприятия. К ним относятся:

- минимальная переходящая задолженность (по оплате труда, отчислениям во внебюджетные фонды), которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и расходования;
- минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;
- задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам (товарно-материальные ценности полученные предприятием покупателем без счета поставщика) и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции;
- задолженность бюджету по налогам срок платежа которых не наступил.

Устойчивые пассивы являются источником покрытия оборотных средств в сумме прироста, т.е. разницы между их величиной на конец и начало периода.

Кредиторская задолженность по существу является бесплатным кредитом, предоставляемым другими предприятиями, лицами. Это плохо прогнозируемый источник.

Среди прочих средств предприятия следует назвать временно неиспользуемые остатки резервного фонда, других фондов специального назначения (потребления, социального развития, премиального, благотворительного, ремонтного, по отпускам, рекламациям, резервам предстоящих платежей).

Заемные средства привлекаются для покрытия временной потребности в оборотных средствах. Заемные источники представлены в основном краткосрочными банковскими кредитами.

Следует отметить важность контроля за состояние дебиторской задолженности, через которую происходит отвлечение средств предприятия из материальной сферы в сферу обращения. Следует учитывать, что часть дебиторской задолженности может вообще не возвратиться в кругооборот предприятия. Часто источником покрытия дебиторской задолженности является кредиторская задолженность.

#### **4.4. Определение потребности в оборотном капитале и оценка эффективности его использования**

До получения выручки от реализации продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат предприятия. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, ритмичности и слаженности работы предприятия. Завышение оптимальной величины оборотных средств ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к отвлечению ресурсов, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование, на уплату налога на имущество. Занижение же приводит к перебоям в производстве и реализации, к невыполнению предприятием своих обязательств. В любом

случае неоптимальная величина средств означает нерациональное использование финансовых ресурсов. По возможности управления оборотными средствами они классифицируются на нормируемые и ненормируемые.

Нормируемыми являются только собственные оборотные средства, но не все, а лишь оборотные производственные фонды и частично фонды обращения в виде готовой продукции на складе. К ненормируемым относятся остальные элементы фондов обращения: товары отгруженные, денежные средства и средства в расчетах. Нормирование – это установление оптимальной величины оборотных средств, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности предприятия. На базе производственного плана разрабатывается смета затрат на производство, в которой определяется возможная себестоимость продукции, в основу определения потребности в оборотных средствах закладывается смета затрат.

Существуют несколько методов расчета нормативов оборотных средств:

- 1) Метод прямого счета, является наиболее точным, обоснованным, трудоемким, т.к. основан на определении научно-обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и норматива оборотных средств, т.е. стоимостного выражения запаса, который рассчитывается по каждому их элементу (частные нормативы) и в целом по нормируемым средствам (совокупный норматив).

- 2) Аналитический метод (опытно-статистический) предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их среднефактических остатков. Он предполагает учет различных факторов, влияющих на организацию и формирование оборотных средств, и используется в случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы и средства, вложенные в материальные запасы, имеют большой удельный вес.

3) Коэффициентный метод основан на определении нового норматива на базе имеющегося с учетом поправок на изменение объема продукции. При этом все запасы и затраты подразделяются на две группы:

- зависящие от объема производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе);
- не зависящие от объема производства (запасные части, расходы будущих периодов).

По зависящим от объема производства элементам потребность планируется исходя из их размеров в базисном году, темпов роста производства и возможного ускорения оборачиваемости. По остальным элементам запасов и затрат плановая потребность определяется на уровне их среднефактических остатков.

Основным методом является метод прямого счета, при нем процесс нормирования включает несколько этапов:

1 этап - разработка норм запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых средств.

Нормы оборотных средств - это объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимых предприятию для обеспечения нормальной работы. Нормы - это относительные величины, которые устанавливаются в днях запаса или в процентах к определенной базе (товарной продукции, объему основных фондов) и показывают длительность периода, обеспеченного данным видом запасов материальных ресурсов. Нормы пересматриваются при кардинальных изменениях номенклатуры изделий, условий производства и др.

Нормы устанавливаются по следующим элементам: производственным запасам; незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления; расходам будущих периодов; запасам готовой продукции на складе.

Рассмотрим пример на основе производственных запасов и готовой продукции.

Норма в днях по производственным запасам устанавливается по каждому виду материалов и включает время для операций:

- выгрузки, приемки, складирования и лабораторного анализа (подготовительной запас);
- нахождения сырья и материалов на складе в виде текущего и страхового (гарантийного) запаса;
- подготовки к производству (сушка, разогрев, отстой и т.д.) - технологический запас;
- нахождения материалов в пути и времени документооборота (транспортный запас).

Основным является текущий складской запас - время нахождения запасов на складе между двумя очередными поставками. Его величина связана с равномерностью поставок (циклом снабжения) и периодичностью запуска сырья в производство. Величина этого запаса устанавливается в размере 50% среднего цикла снабжения, в среднем около 10 дней.

Страховой запас необходим, когда происходят сбои в условиях и сроках поставки, поступают некомплектные партии, нарушается качество поставляемых материалов. Его величина - 1/2 складского запаса (5 дней).

В среднем таким же по длительности устанавливается и транспортный запас, образуемый при расхождении в сроках движения документооборота и оплаты по ним и времени нахождения материалов в пути.

Общая норма на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты складывается из перечисленных видов запасов. Рассчитываются нормы и по прочим видам: вспомогательным материалам, МБП.

Нормы запаса по готовой продукции рассчитываются отдельно по готовой продукции на складе и по отгруженной, документы по которой сданы в банк. Нормы определяются по каждой номенклатурной группе с учетом времени на операции:

- подборку отдельных видов и марок изделий;
- упаковку и маркировку, хранение на складе до отгрузки;

- комплектование до размера партии;
- погрузку и доставку со склада до станции отправления;
- подготовку расчетных документов и сдачу их в банк.

2 этап - определение частных нормативов по каждому элементу оборотных средств. Норматив показывает минимально необходимую сумму денежных средств, обеспечивающих хозяйственную потребность предприятия, т.е. это денежное выражение планируемого запаса. В основном норматив по отдельному элементу рассчитывается как:

$$H = \text{норма запаса (Нз), в днях} * \text{однодневный расход по данному элементу средств.}$$

$$\text{Однодневный расход} = \text{затраты или выпуск 4 квартала} / \text{число дней в квартале (90 дн.)}$$

Аналогично рассчитываются нормативы по другим элементам оборотных средств.

$$H_{р.бп} = R_{бп.н} + R_{бп.пл} - R_{бп.сп},$$

где  $H_{р.бп}$  - норматив по расходам будущих периодов;

$R_{бп.н}$  - расходы будущих периодов на начало года;

$R_{бп.пл}$  - расходы в плановом году;

$R_{бп.сп}$  - расходы будущих периодов описываемые на затраты в плановом периоде.

3 этап - завершается процесс нормирования установлением совокупного норматива оборотных средств ( $H_{ос}$ ).

$$H_{ос} = H_{пз} + H_{нп} + H_{р.бп} + H_{гп},$$

где  $H_{пз}$  - норматив производственных запасов;

$H_{нп}$  - норматив незавершенного производства;

$H_{р.бп}$  - норматив расходов будущих периодов;

$H_{гп}$  - норматив на готовую продукцию.

Потребность предприятия в ненормируемых оборотных средствах определяется расчетным путем, а управление ими осуществляется с помощью краткосрочного кредитования. Так на предприятии рассчитывается потребность в денежных средствах в кассе и в оборотных средствах по



запасам товаров. Методика расчета аналогична нормированию. Например, потребность в оборотных средствах по запасам товаров рассчитывается как произведение нормы запаса товаров на однодневный оборот товаров в 4 квартале по покупным ценам, а потребность средств в кассе - умножением нормы запаса денежных средств на однодневный товарооборот 4 квартала. Однако эта потребность по сравнению с нормированием устанавливается не так жестко.

При расчете величины товаров отгруженных финансовые службы отслеживают товары отгруженные, срок оплаты по которым не наступил и товары отгруженные, но не оплаченные в срок (чаще из-за отсутствия средств у покупателей) или находящиеся на ответственном хранении у покупателей (в основном из-за высокого % брака, отклонения от оговоренного ассортимента и т.п.).

По первой группе выручка должна поступить, но между моментом отгрузки и поступлением выручки имеется временной лаг, в течение которого денежные средства выпадают из оборота предприятия. Возникновение второй группы невыгодно предприятию и ведет к финансовой напряженности и снижению платежеспособности. Помимо названного важен также контроль за денежными средствами (в кассе, почтовых переводах, выставленных аккредитивах) и дебиторской задолженностью возникающей вследствие переплаты налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса, а также несвоевременного возврата средств подотчетными лицами (командировочных, транспортных и прочих расходов), появления сомнительной задолженности по истечении сроков оплаты, спорных долгов при нарушении договорных обязательств.

Эффективность системы управления процессами воспроизводства оборотных средств предприятия находит свое выражение в уровне и динамике показателей, характеризующих результативность деятельности организации и показателей, отражающих эффективность использования оборотных средств.

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, рациональная структура активов, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала определяют параметры финансового состояния предприятия.

Коэффициент оборачиваемости **Коб** =  $V/C$

где,  $C$  – средние остатки оборотных средств за период,

$V$  – выручка от реализации продукции.

Показатель отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период времени. Фактически он показывает величину реализованной продукции, приходящейся на рубль оборотных средств. Его рост означает увеличение числа оборотов и положительно отражается на финансовом состоянии предприятия, растет выручка в расчете на рубль, вложенный в оборотные средства, сокращается потребность в оборотных средствах на тот же объем реализованной продукции.

Показатели оборачиваемости могут быть исчислены как по всем оборотным средствам, так и по отдельным элементам: производственным запасам, незавершенному производству, готовой продукции и средствам в расчетах, что позволяет провести углубленный анализ использования оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств может изменяться с течением времени. Замедление оборачиваемости приводит к вовлечению в оборот дополнительных средств, ускорение выражается в сокращении потребности в оборотных средствах по причине их более эффективного использования.

## **II. ИНСТРУМЕНТАРИЙ, МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

### **5. Формы и инструменты стоимостных отношений экономических субъектов**

#### **5.1. Денежная форма отношений**

Эти отношения является самой очевидной формой стоимостных отношений экономических субъектов. Согласно законодательству денежные расчеты могут осуществляться: 1) в наличной форме; 2) безналичной форме. При наличных расчетах происходит передача денежных средств (банкнот, монет), а при безналичной форме право на денежную сумму передается путем оформления расчетных документов. Предприятия обязаны хранить свободные средства в банках и большую часть расчетов осуществлять в безналичном порядке.

Для обслуживания текущей деятельности предприятия могут осуществлять в ограниченных размерах расчеты наличными. Предельный размер расчетов регламентируется Центральным банком. Наличные расчеты осуществляются через кассу предприятия, при этом движение денег регламентируется кассовым планом, который по существу представляет собой платежный баланс позволяющий увязать имеющиеся потребности в наличности с возможностями. Наличные деньги получаются предприятием в обслуживающем банке по чеку на основании ранее утвержденных ежеквартальных планов. Денежная наличность сверхустановленных договором лимитов сдается в банк - в дневные и вечерние кассы банков, инкассаторам, предприятиям связи для перечисления банкам.

В кассовом плане предусматриваются разделы 1) поступления денег (торговая выручка от продажи потребительских товаров; выручка пассажирского транспорта; квартирная плата и коммунальные платежи; выручка предприятий, оказывающих прочие услуги; поступления от реализации ценных бумаг и др.); 2) расходы (на заработную плату, выплаты

социального характера; на выплату по договорам страхования; на выплаты по ценным бумагам; на выдачи ссуд сотрудникам; на хозяйственные расходы; на закупку сельхозпродуктов у населения и др.); 3) расчет выплат заработной платы, выплат социального характера (все виды и формы оплат труда, удержаний, перечислений данной направленности); 4) календарь выдач заработной платы рабочим и служащим по установленным срокам.

Прием наличных денег в кассу производится по приходным кассовым ордерам, а выдача - по расходным.

Наличные деньги предприятию выдаются по *денежному чеку*. Например, для выплаты заработной платы, на хозяйственные нужды, командировочные расходы.

Преобладающая часть внешних расчетов осуществляется предприятиями в безналичной форме, также при посредничестве коммерческого банка открывающего предприятию счета и производящего перечисления. Безналичные расчеты совершаются путем перевода банками средств со счетов клиентов, на основе платежных документов оформленных по единым правилам. Эта форма расчетов формирует безналичную часть денежного оборота предприятий. Предприятию могут открываться следующие виды счетов:

- расчетные счета открываются для хранения и осуществления текущих платежей и зачисления средств предприятию. По этому счету осуществляются все операции связанные с производством и реализацией продукции, отсюда списываются деньги на заработную плату, оплату комплектующих, уплату налогов и т.п. Разновидностями этого счета являются: счет для осуществления совместной деятельности (для него характерен множественный состав владельцев, содержание же определяется договором о совместной деятельности), счет для выполнения работ по соглашениям о разделе продукции (используется только для выполнения данных работ);

- текущие счета открываются некоммерческим организациям, организациям не являющихся юридическими лицами (филиал, представительствам, отделениям), перечень операций по ним ограничен, а распоряжаться по ним можно только в соответствии со сметой. Если на данном счете отражаются еще и ссудные операции, то он носит название контокоррентного. Разновидностями счета являются: бюджетный счет (имеют предприятия получающие целевое финансирование из бюджета), инвестиционный счет (служит для учета бюджетных средств предоставляемых на возвратной и платной основе для финансирования инвестиционных программ);

- валютные счета предназначаются для расчетов в какой-либо иностранной валюте;

- депозитный счет используется предприятием для вклада свободных средств на определенный срок и под определенный процент, может служить обеспечением под предоставляемый банком кредит;

- ссудный счет используется при кредитовании.

Основными принципами организации безналичных расчетов выступают:

- документальность - платеж совершается только при соответствующем документальном подтверждении;

- срочность - на совершение платежа банкам отводится определенный срок;

- обеспеченность платежа - списание средств осуществляется в пределах имеющихся на счете. При недостатке средств на счете предприятия очередность платежей следующая:

- 1) списание по исполнительным документам, предусматривающим возмещение причиненного вреда жизни и здоровью, по алиментам;
- 2) списание по исполнительным документам о выплате выходных пособий, оплате труда работающих по трудовому договору, по авторским договорам;

- 3) по платежным документам о перечислении или выдаче средств для оплаты труда лицам работающим по трудовому договору, по отчислениям в государственные социальные внебюджетные фонды;
- 4) по платежным документам предусматривающим платежи в бюджет, внебюджетные фонды не предусмотренные третьей очередью;
- 5) по исполнительным документам, предусматривающим удовлетворение других денежных требований;
- 6) по другим платежным документам в порядке календарной очередности их поступления;

- свобода выбора форм безналичных расчетов. Предусматриваются следующие основные формы расчетов: платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, по инкассо, в иных формах;

- унификация платежных документов предполагает единообразную форму оформления.

Расчеты платежными поручениями. При этой форме банк по поручению плательщика и в пределах имеющихся на его счете средств обязуется перевести определенную сумму на счет указанного лица в определенный срок. Последовательность этапов при этом следующая:

- 1) отгрузка продукции, оказание услуг поставщиком (в соответствии с договором) с передачей счетов фактур плательщику;
- 2) выписка и представление плательщиком в банк платежного поручения на перечисление средств поставщику;
- 3) списание средств со счета банка покупателя;
- 4) зачисление средств на счет банка поставщика;
- 5) выписка с расчетного счета покупателя о списании средств;
- 6) выписка с расчетного счета поставщика о зачислении средств по платежному поручению.

В современной хозяйственной практике расчеты платежными поручениями наиболее распространены. В расчетах по товарным операциям эта форма может быть использована:

- за полученные товары и услуги;
- для предварительной оплаты товаров и услуг;
- для погашения кредиторской задолженности;
- по арендной плате;
- по платежам транспортным, коммунальным, бытовым предприятиям за предоставленные услуги.

В расчетах по нетоварным операциям платежные поручения используются:

- по платежам в бюджет и внебюджетные фонды;
- при погашении банковских кредитов;
- при получении расчетных чеков;
- при осуществлении взносов у уставные фонды других предприятий;
- при покупке ценных бумаг;
- при уплате штрафов, пени, неустоек.

В договоре между поставщиком и потребителем может предусматриваться использование срочных, досрочных и отсроченных платежных поручений. Возможно применение платежных поручений при осуществлении денежных переводов через предприятия связи: на имя граждан (заработная плата, пенсии, алименты, командировочные расходы); предприятиям где нет учреждения банка (на заработную плату, при наборе рабочих, при заготовке сельскохозяйственной продукции); при сборе торговой выручки.

При налаженных и равномерных поставках товаров покупатели могут использовать эту форму расчетов в порядке плановых платежей, т.е. не по каждой отдельной сделке а путем периодического перечисления средств в оговоренные сроки на основе плана отпуска товаров. Это возможно между торговыми предприятиями и их поставщиками (хлебозаводы, мясокомбинаты и т.д.), между производственными предприятиями и поставщиками электроэнергии, газа, сырья и т.д., на сельскохозяйственных предприятиях, предприятиях переработки и пищевой промышленности и т.д. Осуществление платежей возможно как по однородным так и по

иногогородным расчетам. Плановые расчеты способствуют ускорению расчетов между предприятиями, снижению их взаимной задолженности, планированию и оптимизации платежного оборота.

Для этой формы характерен достаточно быстрый и простой документооборот (задержки возможны только по причине работы банковской системы), возможность предварительной проверки плательщиком качества поставляемой продукции и использования при нетоварных операциях. Недостатками же могут считаться: возникновение дебиторско-кредиторской задолженности (обусловленной неадекватностью между поступившими средствами и отгруженной партией), снижение эффективности оборотных средств покупателя, повышенная потребность в них (обусловленные отвлечением средств).

Расчеты по аккредитиву. При этих расчетах банк (эмитент) по поручению и в соответствии с указаниями плательщика обязуется произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать, учесть переводной вексель либо уполномочить на это другой банк (исполняющий).

Содержание этой формы заключается в том, что плательщик и поставщик передают банкам в которых они обслуживаются функции по контролю за соблюдением условий контракта, в части оплаты, сроков, контроля поставки товара. Аккредитив используется только в иногогороднем обороте, в расчете с одним поставщиком. Платеж совершается по месту нахождения поставщика

Последовательность этапов расчета следующая:

- 1) договор купли-продажи предусматривающий расчет аккредитивом;
- 2) телеграмма поставщика покупателю о готовности товара к отгрузке;
- 3) заявление покупателя (плательщика) банку-эмитенту об открытии аккредитива;
- 4) списание средств со счета покупателя в банке-эмитенте;
- 5) зачисление средств на корреспондентский счет исполняющего банка;
- 6) бронирование средств на отдельном счете для расчетов с поставщиком;



- 7) уведомление поставщика об открытии в его адрес аккредитива;
- 8) отгрузка поставщиком товара покупателю;
- 9) передача поставщиком исполняющему банку реестра счетов, транспортных и других документов (в соответствии с условиями аккредитива) подтверждающих отгрузку товара, для получения платежа;
- 10) контроль исполняющего банка за соблюдением условий контракта;
- 11) зачисление средств на счет поставщика;
- 12) уведомление исполняющим банком банка-эмитента об использовании аккредитива вместе с пересылкой отгрузочных документов;
- 13) уведомление банком-эмитентом покупателя об использовании аккредитива вместе с передачей ему транспортных документов.

Различают аккредитивы двух видов:

- 1) **покрытый (депонированный)**, при котором плательщик предварительно депонирует ("покрывает") средства для расчетов, а банк-эмитент списывает эту сумму и перечисляет в исполняющий банк. Применяется в случае отсутствия корреспондентских отношений между банками, по причине чего занимает более длительное время. Депонирование средств возможно и за счет полученного у банка кредита.;
- 2) **непокрытый (гарантированный)** - по которому средства списанные со счета покупателя не перечисляются исполняющему банку, а благодаря наличию корреспондентских отношений бронируются им, что и гарантирует немедленную оплату. Здесь также возможно предоставление кредита.

Существуют и другие вариации аккредитивной формы расчетов. Например, переводной аккредитив - используется при посреднических операциях, а осуществление платежей возможно как в пользу посредника, так и основного поставщика. Возобновляемый (револьверный) аккредитив применяется при периодических поставках либо по мере выполнения работ, что обуславливает непрерывность расчетов и сокращает их сроки. Документарный аккредитив оплачивается при предъявлении

соответствующих документов, а денежный предполагает только выполнение получателем средств определенных условий.

Известны также аккредитивы: бланковый (без указания суммы), делимый (может передаваться частями одному или нескольким лицам, либо по которому сумма может получаться частями пропорционально стоимости товаров), подтвержденный (т.е. имеющий гарантию банка об оплате вне зависимости от поступления туда средств), предварительный (для оплаты еще не отгруженных товаров, например, только на основании складской расписки), торговый (как обязательство банка выдать средства при условии признания документов получателя действующими), чистый (выплата по которому производится без предоставления продавцом отгрузочных документов) и др.

В аккредитиве должно быть указано является он отзывным (может быть изменен, аннулирован банком-эмитентом по указанию покупателя без согласования с поставщиком) или неотзывным, в ином случае он принимается как неотзывной.

Достоинствами этой формы расчетов является то, что поставщик получает гарантии по своевременному получению оплаты, поскольку отгрузка товара (выполнение работ) поставщиком производится, как правило, после получения извещения об открытии аккредитива. Аккредитив в отличие от других форм расчетов гарантирует платеж поставщику за счет средств покупателя, либо его банка, исключая таким образом безтоварное движение средств (как в случае предварительной оплаты продукции). Банковское учреждение также контролирует действия поставщика, т.е. поставщик может получить оплату только при надлежащих условиях выполнения договора.

Неудобства могут быть связаны со значительным документооборотом. Кроме того, эта форма не позволяет произвести оплату в короткие сроки, а также является относительно дорогостоящей, поскольку банк берет комиссионные за проверку соблюдения контракта. В хозяйственной практике

предприятия, использующие аккредитивную форму оплаты (тем более покрытый аккредитив) отвлекают на время контракта средства из оборота, что приводит к снижению эффективности их использования. При несвоевременном же выставлении покупателем аккредитива возможно нарушение плана производства. Поэтому в отечественной практике эта форма не имеет широкого распространения и ее использование целесообразно в случаях поставки крупных, дорогостоящих партий товара, при необходимости обеспечения взаимных гарантий партнеров. В практике международных расчетов аккредитивная форма достаточно распространена и является выгодной в первую очередь экспортеру т.к. наиболее полно обеспечивает получение экспортной выручки.

Расчеты чеками. Чек - ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю. Плательщиком может быть только банк, где чекодатель имеет средства, которыми может распоряжаться путем выставления чеков. При безналичных расчетах используются расчетные чеки. Расчетный чек есть документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя своему банку о перечислении определенной суммы с его счета на счет получателя средств. Как и платежное поручение расчетный чек оформляется плательщиком, но в отличие от первого передается плательщиком предприятию-получателю платежа в момент совершения хозяйственной операции, который и предъявляет его в банк для оплаты.

- 1) заявление покупателя в свой банк о предоставлении чековой книжки, платежное поручение на депонирование средств;
- 2) депонирование средств банком покупателя на специальном счете;
- 3) выдача банком покупателю чековой книжки;
- 4) отгрузка поставщиком продукции покупателю;
- 5) выписка покупателем чека и вручение его поставщику в момент получения товара;

- 6) предъявление поставщиком в свой банк чеков;
- 7) предъявление банком поставщика реестра чеков для оплаты в банк покупателя;
- 8) перечисление банком покупателя средств со счета покупателя в банк поставщика;
- 9) выписка со счета поставщика о поступлении средств;
- 10) выписка со счета чекодателя о списании средств.

Сброшюрованные в виде книжки чеки (определенного количества листов) представляют собой лимитированную чековую книжку. Чеки могут быть выписаны на сумму, не превышающую лимит, который ограничивается предварительно задепонированными средствами.

Различают расчетные чеки депонированные и гарантированные. При оформлении депонированной чековой книжки клиент предварительно депонирует на счет в банке определенную сумму. В случае же гарантированной чековой книжки предварительного депонирования средств не требуется, а покрытием чека выступают средства клиента на расчетном счете. При снижении суммы на счете банк (по предварительной договоренности) может оплатить чек своими средствами в пределах определенного лимита.

Имеют место также следующие виды чеков: предъявительский (чек выписывается на предъявителя), именной (выписывается на определенное лицо), ордерный (чекодержатель может передать его новому владельцу).

Преимуществами этой формы является возможность взаимного контроля: покупатель выдает чек поставщику только после получения предусмотренной договором продукции, а поставщик уверен в платежеспособности покупателя располагающего чековой книжкой. Чековая форма оплаты препятствует возникновению дебиторско-кредиторской задолженности, способствует сокращению средств в расчетах, наиболее удобна при расчете за незначительные партии товаров. Кроме того, в отличие от расчетов платежными поручениями здесь нет авансирования поставщика.

Расчеты по инкассо. При этой форме расчетов банк (эмитент) обязуется по поручению клиента осуществить действия по получению от плательщика платежа и (или) акцепта платежа, при этом он вправе привлекать для этого другой банк (исполняющий). Суть операции в том, что поставщик доверяет обслуживающему банку взыскать с покупателя средства и зачислить их на его счет путем предъявления ему платежных документов.

Расчеты могут проходить с акцептом (плательщик подтверждает представленные в его банк документы на списание средств), так и без акцепта (в основном в случаях взыскания по исполнительным документам).

В практике эти расчеты осуществляются с применением платежных требований и инкассовых поручений. Платежное требование-поручение представляет собой расчетный документ содержащий требование кредитора (получателя средств) к должнику (плательщику) об уплате суммы средств через банк. Возможны расчеты требованиями-поручениями с акцептом или без такового. В практике безакцептные платежные требования используются редко, только в случае если данное условие предусмотрено в договоре между контрагентами, а также при его оговорке в договоре плательщика и банка. Последовательность действий при расчетах с использованием платежных требований подлежащих предварительному акцепту плательщика следующая:

- 1) договор купли-продажи предусматривающий расчеты платежными требованиями поручениями;
- 2) отгрузка товара продавцом;
- 3) выписка продавцом платежного требования-поручения и направление его и сопроводительных документов в свой банк (эмитент);
- 4) направление указанных документов в Банк покупателя (исполняющий) и направление требования покупателю;
- 5) акцепт (отказ от акцепта) покупателя и направление его с соответствующим заявлением в исполняющий банк;

- 6) перечисление исполняющим банком средств в случае акцепта (или возврат документов с заявлением об отказе от акцепта) банку продавца;
- 7) зачисление средств банком-эмитентом на счет продавца;
- 8) извещение продавца о поступлении средств (или передача ему документов свидетельствующих об отказе от акцепта).

Мотивами отказа от акцепта могут быть следующие: товар не заказан, товар ранее оплачен, отсутствует согласованная цена, отгрузка по ненадлежащему адресу и др. обусловленные нарушением договорных обязательств (подтверждается ссылкой на соответствующие пункты контракта).

В случае использования безакцептных требований-поручений плательщик дополнительно представляет в свой банк сведения о получателях имеющих право выставять ему подобные требования, а также по каким хозяйственным договорам может быть произведено списание средств со счета.

Инкассовые поручения (выполняет функцию платежного требования) могут применяться в расчетах если условия договора между контрагентами, а также договора банковского счета содержат такую возможность. Порядок расчетов при этом аналогичен порядку предусматривающего расчеты платежными требованиями-поручениями без акцепта т.е. списание средств производится в бесспорном порядке. Этот вид расчетов используется в основном в случаях принудительного взыскания средств.

При этой форме оплаты ускоряется выписка расчетных документов, т.к. их оформление осуществляет получатель платежа, который, к тому же, на время отвлечения средств из оборота может получить под отгруженные товары факторинговый кредит. Поставщик также имеет некоторые преимущества связанные с возможностью контроля оплаты поставленной партии - отгрузочные документы могут вручаться плательщику по мере их своевременной оплаты. Плательщик же дает право на платеж после проверки документов с целью соблюдения условий контракта.

Для осуществления безналичных расчетов могут также использоваться вексель, кредитная карточка, зачет взаимных требований, клиринговые расчеты.

Рассмотренные формы денежных расчетов предприятий являются общепринятыми при осуществлении стоимостных отношений, именно посредством них предприятия привлекают в свой оборот стоимость в наиболее удобной форме - форме денежных средств, которая может рассматриваться как основная (в большинстве случаев), абсолютная форма ресурсности.

## **5.2. Расчеты посредством ценных бумаг**

Ценная бумага - документ установленной формы удостоверяющий имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. С передачей ценной бумаги передаются все удостоверяемые ею права. К ценным бумагам относятся: облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, акция. Другими возможными видами являются также купон, складское свидетельство, опцион, фьючерс, варрант.

Ценные бумаги интересны с точки зрения привлечения дополнительной стоимости в оборот предприятия и ее роста в перспективе. Ценные бумаги есть активы, которые могут быть использованы для развития бизнеса вместо выделения специального финансирования на цели их приобретения. Возможность использования ценной бумаги в качестве знака стоимости должна предполагать учет первых двух определяющих и последующих желаемых условий: 1) оценка ценной бумаги (при необходимости с учетом будущих доходов по ней); 2) установление цены приема в качестве эквивалента стоимости (предполагается помимо учета риска и ставка дисконта, зависящая от качества данного финансового ресурса для принимающей стороны); 3) возможность использования данной ценной

бумаги как вида финансового вложения (с определяющей целью получения прибыли); 4) максимизация стоимости всего бизнеса в перспективе (ближайшей, отдаленной).

Моментом, осложняющим возможность использовать ценную бумагу как знак стоимости, является достоверность и объективность ее оценки. Инструментарий стоимостной оценки ценной бумаги разработан в рамках теории портфеля ценных бумаг, а в последующем - в стоимостной оценки бизнеса. Имеются три основных подхода к оценке финансовых активов:

1) фундаменталистская теория является наиболее распространенной. Ее последователи считают, что ценная бумага имеет внутреннюю стоимость оцениваемую с помощью дисконтирования будущих поступлений. Стоимость любой ценной бумаги может быть рассчитана по формуле, характерной для расчетов приведенной стоимости:

$$V_m = \sum_i \frac{CF_i}{(1+r)^i};$$

где  $V_m$  – текущая рыночная стоимость ценной бумаги;  
 $CF_i$  – ожидаемый денежный поток в  $i$  периоде;  
 $r$  – приемлимая норма дохода.

Напомним, что цена ценной бумаги величина относительная. Для предприятия принявшего ее в качестве знака стоимости важность имеют прогнозируемые величины поступлений, норма дохода на рынке, надежность и ликвидность (при необходимости перевода ее в денежную форму). Именно из за различий оценок инвесторов существует рынок ценных бумаг.

2) технократическая теория рассматривает цену бумаги с точки зрения динамики ее цены в прошлом. На основе данных о прошлых колебаниях цен строятся прогнозы различной срочности.

3) приверженцы теории ходьбы наугад считают, что будущую цену нельзя предсказать достоверно, т.к. цена актива меняется непредсказуемо



(информация с равной степенью вероятности может быть как хорошей так и плохой) и не зависит от динамики предыдущих цен.

Помимо учета фактора доходности облигации в виде выплачиваемых процентов доход может складываться и в виде разницы между ценой погашения и ценой покупки облигации:

$$K = \frac{V_m}{N};$$

где K – курс облигации без выплаты процентов;  
N – номинальная стоимость облигации.

Эта разница может быть учтена как возможная ставка дисконта, т.к. она определяет потери предприятия при конвертации этой ценной бумаги в денежную форму ресурсов.

Доходность по совокупности (портфелю) ценных бумаг может быть вычислена способами:

1) на основе вычисления ожидаемой доходности портфеля в конце периода.

$$K = (P1 - P0) : P0$$

Где K - ожидаемая доходность портфеля;  
P0 - начальная стоимость портфеля;  
P1 - стоимость портфеля в конце периода.

2) на основе вычисления ожидаемой доходности ценных бумаг в составе портфеля.

$$K = \sum_{i=1}^N x_i \times n_i = x_1 \times k_1 + x_2 \times k_2 + \dots + x_N \times k_N ;$$

где  $x_i$  – доля ценной бумаги в портфеле;  
 $k_i$  – доходность ценной бумаги;  
N – количество ценных бумаг в портфеле.

Получение и оценка того или иного дохода по ценной бумаге связано с риском, категорией сопутствующей движению стоимости. Зачастую,

принимая тот или иной вид ценной бумаги, приходится решать дилемму "доходность - риск". Финансовый риск определим как вероятность неполучения запланированной стоимости. Риск может быть связан как с владением отдельной ценной бумагой, получением дохода по ней, так и с определенной комбинацией ценных бумаг в составе привлекаемой стоимости или портфеля. Как мы помним, доход по какой-либо ценной бумаге может иметь составными частями доход от изменения стоимости этого актива и доход от уровня дивидендов. Доход, исчисленный в процентах к первоначальной стоимости актива представляет собой доходность этой ценной бумаги (см. об оценке акций). Риск, связанный с владением отдельного финансового актива, может быть измерен двумя способами.

1) Анализ чувствительности конъюнктуры предполагает исчисление размаха вариации доходности на основе вариантов экспертных оценок:

$$B_p = D_o - D_p$$

где  $B_p$  - размах вариации доходности;

$D_o$  - оптимистическая оценка доходности ценной бумаги;

$D_p$  - пессимистическая оценка доходности ценной бумаги.

Так например, имеются два варианта принимаемых форм стоимости:

- а) стоимость ценной бумаги 1 тыс. руб., доходность  $D_o = 10\%$ ,  $D_p = 6\%$ ,  $D_v$  (наиболее вероятная) =  $8\%$ ;
- б) стоимость ценной бумаги 1,5 тыс. руб.,  $D_o = 15\%$ ,  $D_p = 5\%$ ,  $D_v = 9\%$ .

Вариант а) может быть признан примерно в два раза менее рискованным, так как  $B_p = 4$  ( $10 - 6$ ) в отличие от случая б), когда  $B_p = 10$  ( $15 - 5$ ). Изначально же, наиболее вероятные оценки проектов были примерно равны.

2) Анализ вероятного распределения доходности предполагает определение коэффициента вариации, наибольшее значение которого соответствует и более рискованному активу. Последовательность расчетов следующая:

$$1) D_v = \sum_i D_{pi} \cdot B_{oi} ;$$

где  $D_{pi}$  – прогнозная оценка значения доходности;

$B_o$  – вероятность достижения доходности.

$$2) O_c = \sqrt{\sum_i (D_{pi} \cdot B_{oi})}$$

где  $O_c$  – стандартное отклонение.

$$3) K_B = O_c : D_B$$

где  $K_B$  – коэффициент вариации.

Оценим риск по каждому варианту финансового актива по данным предыдущего примера, при этом вероятности доходности составляют: наиболее вероятная - 60 %, пессимистическая оценка - 30 %, оптимистическая оценка - 10 %.

По варианту а)  $D_B = 10 \cdot 0,1 + 6 \cdot 0,3 + 8 \cdot 0,6 = 7,6 \%$

$$O_c = \sqrt{(10 - 7,6)^2 \cdot 0,1 + (6 - 7,6)^2 \cdot 0,3 + (8 - 7,6)^2 \cdot 0,6} = 1,2\%$$

$$K_B = 1,2 : 7,6 = 0,16$$

По варианту б)  $D_B = 15 \cdot 0,1 + 5 \cdot 0,3 + 9 \cdot 0,6 = 8,4 \%$

$$O_c = \sqrt{(15 - 8,4)^2 \cdot 0,1 + (5 - 8,4)^2 \cdot 0,3 + (9 - 8,4)^2 \cdot 0,6} = 2,84\%$$

$$K_B = 2,84 : 8,4 = 0,34$$

Очевидно, что вариант б) более рискован.

Отметим, что более долгосрочные ценные бумаги рассматриваются как более рискованные, поэтому проводя оценку следует учитывать этот фактор сопоставимости. Рассмотренный подход позволяет проводить оценку различных наборов ценных бумаг (предварительно установив, по формуле средней арифметической взвешенной, среднее значение доходности конкретного портфеля) выбирая наилучший вариант, с точки зрения минимизации риска - тот у которого коэффициент вариации будет наименьшего значения.

Оценка облигаций. Для облигаций обычно характерно более низкое значение дохода чем по акциям, но он и менее подвержен колебаниям рыночной конъюнктуры. Надежность здесь предпочитается доходности.

Облигации с нулевым купоном. Поступления по годам, за исключением последнего, здесь равны нулю. Формула имеет вид:

$$PV = \frac{CF_i}{(1+r)^n}$$

где PV – текущая стоимость облигации;  
 $CF_i$  – ожидаемый денежный поток в  $i$  периоде;  
 $r$  – приемлимая норма дохода.

Например, облигации с нарицательной стоимостью 1 тыс. руб. и сроком погашения 2 года продаются за 800 руб. В этом случае, доходность составит 11,8 %.

$$\left( \sqrt[2]{\frac{1000}{800}} - 1 = 0,118 \right).$$

Бессрочные облигации. Для этих облигаций характерна неопределенно долгая выплата дохода.

$$PV = CF/r$$

Например, выплачиваемый годовой доход по облигации составляет, а приемлимая рыночная доходность - 6 %. Тогда эти облигации в данный момент будут продаваться по цене 16949 руб. ( $PV = 1000 : 0,059 = 16949 \text{ руб}$ ), хотя она будет меняться в зависимости от приемлимой доходности, обусловленной рыночной ставкой процента.

Облигации с постоянным доходом. В этом случае денежный поток складывается из одинаковых ежегодных поступлений и стоимости выплачиваемой в конце периода.

$$PV = C \cdot \sum_{i=1}^n \frac{1}{(1+r)^i} + \frac{F}{(1+r)^n}$$

Например, текущая стоимость облигации номинальной стоимостью 1000 руб. годовой купонной ставкой 6 % и сроком погашения 4 года составит 1030 руб.

$$\left( \frac{60}{1,060} + \frac{60}{1,124} + \frac{60}{1,191} + \frac{60}{1,262} + \frac{1000}{1,262} = 1000,3 \right)$$

Если необходимо установить норму дохода по облигации применяется формула:

$$YTM = \frac{C + (F - PV)/n}{(F + PV)/2}$$

где YTM – норма дохода облигации;  
n – число лет оставшихся до ее погашения.

Этот показатель может также использоваться как для сравнительного анализа по направлениям инвестиций, так и для оценки предпочтительного вида принимаемых, в форме ценных бумаг, ресурсов.

Например, необходимо рассчитать норму дохода облигации принимаемой к погашению через 5 лет, стоимостью 1000 руб., годовой купонной ставкой 8 % и имеющей рыночную цену 800 руб. Искомый показатель составит 5 %.  $\left( \frac{8 + (1000 - 800)/5}{(1000 + 800)/2} = 0,053 \right)$ .

Интерес представляет также используемый в финансовом анализе показатель текущей доходности. Он представляет собой отношение дохода, получаемого по купонной ставке, к фактическим затратам (мы помним, что они всегда характерны для системы финансовых ресурсов) на приобретение данной ценной бумаги. Отметим, что этот показатель не учитывает дохода предприятия приобретающего облигацию с дисконтом.

$$PC = \frac{N \cdot r_c}{PV}$$

где  $P_c$  – текущая доходность, %;  
N – номинальная стоимость ценной бумаги;  
PV – текущая стоимость ценной бумаги;  
 $r_c$  – ставка процента по купону.

По данным предыдущего примера показатель составит 10 %  $\left( \frac{1000 \times 8\%}{800} = 0,1 \right)$ .

Таким образом, можно сделать вывод, что прием облигации в качестве финансовых ресурсов будет оцениваться исходя из приемлемости этой формы ресурсов для предприятия, надежности, доходности этой ценной бумаги и доходности (зависящей от средней на данный момент ставки рыночной доходности) альтернативного использования финансовых ресурсов, например, в их денежной форме. Подобная ориентированность

преследует в перспективе цель максимизации стоимости в системе, максимизации стоимости всего бизнеса в т.ч. за счет использования наиболее выгодных форм финансовых ресурсов.

Оценка акций. Акции характеризуются как более высокой степенью риска, так и возможной нормой дохода. Повышенный риск является фактором, ограничивающим ликвидность этих бумаг при переводе в абсолютную форму ресурсности, что должно быть учтено в ставке дисконта при приеме их в качестве знаков стоимости.

Для учета фактора доходности ценной бумаги и прироста ее стоимости применяется формула (вариант ранее упоминавшейся формулы учитывающей цену покупки и цену погашения бумаги):

$$PV = \frac{C + V_{m2}}{V_{m1}} - 1$$

где  $C$  – выплачиваемые дивиденды;

$V_{m2}$ ,  $V_{m1}$  – цена акции соответственно на конец и начало периода.

Например, за время владения владеет акцией номинальной стоимостью 500 руб. ее рыночный курс вырос до 550 руб. а дивиденды составили 60 руб. Тогда, доходность акции может быть спрогнозирована на уровне  $22\% \left( \frac{60 + 550}{500} - 1 = 22\% \right)$ .

Теперь уточним, что предприятие владело акцией в течение двух лет (дивиденды составили по 30 руб. каждый год при норме 5 %) и по истечении срока владения планирует продать акцию, то формула примет вид как в случае с облигацией с постоянным доходом, а ее стоимость составит  $\left( \frac{30}{1,050} + \frac{30}{1,102} + \frac{550}{1,102} = 554,89 \right)$  555 руб., т.е. суммарная доходность определяется на уровне  $\left( \frac{555}{500} \cdot 100 = 11\% \right)$  11 %:

Оценка привилегированных акций. Эти акции генерируют фиксированный доход неопределенно долгое время и их стоимость оценивается как в случае бессрочных облигаций.

Оценка акций с постоянным уровнем дивидендов. Выплачиваемые дивиденды здесь неизменны, оценка производится как в предыдущем случае.

Оценка акций с равномерно возрастающими дивидендами. Здесь реализуется модель бессрочного роста а формула примет вид:

$$PV = \frac{C \cdot (1+g)}{(1+r)} + \frac{C \cdot (1+g)^2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C \cdot (1+g)^\infty}{(1+r)^\infty}$$

Предполагается, что базовая величина дивиденда  $C$  ежегодно увеличивается с темпом прироста  $j$  (может быть равен коэффициенту дисконтирования).

Вексель как ценная бумага может быть также принят как эквивалент интересующей предприятие стоимости. При оценке векселей необходимо помнить, что банк взимает процент за его погашение (дисконт, учетный процент), определяемый по формуле:

$$D = \frac{N \cdot T \cdot R}{100 \cdot 360}$$

где  $D$  – дисконт;

$N$  – сумма векселя;

$T$  – срок до наступления платежа по векселю (дней);

$R$  – годовая учетная ставка процента.

Кроме этого, предприятию можно получить кредит под залог векселя. В этом случае, собственность на вексель банку не переуступается - он только закладывается векселедержателем банку с последующим выкупом.

Доходность операции по учету векселя ( $W$ ) может быть установлена по формуле:

$$W = \sqrt[n]{\frac{1}{(1-nk) \cdot (1-s)}} - 1$$

где  $W$  – доходность по учету векселей;

$n$  – период, для которого определяется доходность;

$k$  – продолжительность учета векселя;

$s$  – комиссионные удержанные с векселедержателя.

Доходность же операции по купле-продаже векселя определяется:

$$C = (O_n - O_f) : 360 \sqrt{\frac{360 - O_f P_f}{360 - O_n P_n}} - 1$$

где  $C$  – доходность по купле-продаже векселя;

$O_n$  – период времени от даты покупки до даты погашения векселя;

$O_f$  – период времени от даты последующей продажи векселя до его погашения;

$P_n$  – процентная ставка погашения векселя;

$P_f$  – процентная ставка продажи векселя.

Депозитный сертификат должен быть оценен с учетом его доходности:

$$G = (1 + d : n)^{n-1} - 1$$

где  $G$  – доходность сертификата;

$d$  – процентная ставка по сертификату;

$n$  – количество начислений процентов в год.

Этот вид финансового инструмента достаточно ликвиден и при необходимости может быть легко переведен в денежный эквивалент. Доходность же покупки-продажи депозитного сертификата ( $C$ ) рассчитывается по формуле:

$$C = (O_n - O_f) : T \sqrt{C_f - C_n} - 1$$

где  $C_n$  – цена покупки сертификата;

$C_f$  – цена продажи сертификата.

Придерживаясь аналогичной логики, зная финансовые особенности расчетов с той или иной ценной бумагой можно аналогично, вышерассмотренным расчетам, вычислить ее стоимостной эквивалент, принимаемый в качестве финансовых ресурсов. Произведенная оценка того или иного финансового актива должна иметь ставку дисконта, своего рода премию за риск, определяемую предприятием согласившимся принять эту форму финансовых ресурсов. Отметим, что здесь премию за риск не следует путать с неизбежным (систематическим) риском, характерным для любой



структуры портфеля ценных бумаг и объективно имеющимся в любой экономике, любой системе финансовых ресурсов. Известен также несистематический (остаточный) риск, обусловленный выбором конкретной ценной бумаги - устраняется посредством диверсификации вложений.

Таким образом, ставка устанавливается на основе субъективных предпочтений и зависит в первую очередь, от качества этого вида ресурсов, его предпочтительности (на данный момент, в данных условиях), а также, при необходимости, от возможности перевести ценную бумагу в наиболее ликвидную форму - деньги. При наиболее высокой приемлемости ценной бумаги для предприятия (ценная бумага выступает здесь уже как выгодное финансовое вложение, а не только возможная форма ресурсов) ставка дисконта не устанавливается.

### **5.3. Косвенная форма привлечения стоимости**

Здесь мы рассмотрим формы стоимостных отношений не относящиеся к денежным или форме ценных бумаг. Речь пойдет о факторинге, трасте, лизинге, клиринге, бартере, операциях с драгоценными металлами и драгоценными камнями, франчайзинге. Первостепенное значение имеет привлечение стоимости в систему финансовых ресурсов - будь то от продажи задолженности, ее клиринге, либо в случае "авансового" поступления при лизинге, франчайзинге и т.д. Диапазон привлекаемой стоимости (и многообразие ее форм) широк: выгодное использование при ее наличии (траст, операции с драгоценными металлами и камнями) - "стоимостное нивелирование" в спорных ситуациях (факторинг, клиринг, бартер) - "авансовое" привлечение в случае ее отсутствия (лизинг, франчайзинг).

Факторинг - возник в XVI-XVII вв. как операция торговых посредников (по предоставлению отсрочки по проданному товару), а в последующем приобрел форму кредитования. Факторинг есть приобретение права на взыскание долгов, или на перепродажу товаров, услуг с

последующим получением платежей. Это есть разновидность посреднической операции, при которой банк (факторинговая компания) за оговоренную плату получает право от предприятия взыскать причитающиеся ему платежи от покупателей (инкассировать дебиторскую задолженность). Одновременно банк кредитует оборотный капитал предприятия. Таким образом, факторинг интересен как операция, позволяющая ускорить или сделать возможным привлечение стоимости (дебиторской задолженности) в оборот предприятия, хотя первичным предметом договора является покупка долгов данному предприятию, а не предоставление стоимости. Очевидно, что в этом случае отсрочка платежа по существу превращается в немедленную оплату ускоряя оборачиваемость средств предприятия.

В операции факторинга участвует фактор-посредник, поставщик, покупатель, а сам процесс выглядит следующим образом. Факторинговый отдел банка (или фактор фирма) покупает у предприятия долговые требования клиента на условиях немедленной оплаты (80 - 90 % стоимости отгрузки). Оставшаяся часть временно бронируется на специальном счете (на случай возможных претензий покупателя по качеству или цене поставленного товара), а затем, после взыскания долга (за минусом комиссионных платежей и причитающихся банку процентов за предоставленный кредит), возвращается клиенту. Оплата факторинговых услуг составляет до 1,5 % суммы счета плюс ставка по кредиту на полученную авансом сумму.

Предметом уступки по факторингу может быть как денежное требование срок оплаты, по которому уже наступил, так и право на получение средств от должника в будущем.

Плата, взимаемая факторинговой компанией, состоит из двух частей:

- 1) плата за управление - т.е. комиссионные за факторинговое обслуживание (ведение учета, страхование и т.д.). Зависит от масштабов деятельности поставщика и рассчитывается как процент годового оборота (обычно в пределах 3 %);

2) плата за учетные операции взимается за средства, предоставляемые поставщику досрочно - до получения суммы долга с должника. Ставка по этим операциям может превышать на 2 - 4 % банковскую ставку кредитования (как компенсация возможного риска).

Для предприятия осуществление подобной операции выгодно по следующим причинам:

- 1) минимизация риска неплатежа по долгу и превращение задолженности в наличные деньги;
- 2) возможность получить кредит, ускорив оборачиваемость средств;
- 3) улучшение финансового состояния - ликвидности, рентабельности;
- 4) получить квалифицированные услуги, способствующие в итоге сосредоточенности на производстве продукции и расширении объемов оборота: оптимизация финансовых взаимоотношений с контрагентами, выгодные схемы расчетов, ведение учета товаров отгруженных и дебиторской задолженности, предоставление покупателям льготных условий покупки (отсрочка платежа);
- 5) получить услуги дополнительного характера, имеющие элементы юридического, консультационного, рекламного, сбытового, информационного, страхового, транспортного обслуживания.

Эта форма финансового обслуживания может быть выгодна динамично развивающимся малым и средним предприятиям, испытывающим затруднения из-за несвоевременности оплаты поставленной продукции, затруднения по получению кредитных ресурсов. Как правило, из-за возможных сложностей (по оценке предстоящего риска, по организации работ) не подлежат факторинговому обслуживанию следующие предприятия:

- предприятия, занимающиеся производством нестандартной продукции;
- предприятия, имеющие множество дебиторов с незначительными суммами задолженности;

- предприятия, связанные со своими контрагентами договорами долгосрочного характера.

Различают виды факторинга: открытый (плательщик уведомлен о переуступке), закрытый (плательщики не осведомлены о договоре факторинга, а клиент информирует банк о заключенных сделках, получает под них кредит, рассчитывается по нему и, при неоплате покупателем долга, переуступает требования по взысканию банку), конвенционный (универсальная система обслуживания с большим перечнем сопутствующих услуг), экспортный (клиент гарантируется от кредитного и валютного риска).

Траст - это разновидность комиссионно-посреднических услуг представляющих собой доверительные операции банков, финансовых компаний, инвестиционных фондов по управлению средствами (имуществом, деньгами, ценными бумагами) клиента и выполнению других интересующих его услуг на правах доверенного лица. В российской практике передача имущества не влечет за собой перехода права собственности на него к доверительному управляющему, который в соответствии с договором вправе совершать юридические и фактические действия в интересах выгодоприобретателя.

Трастовые операции, проводимые коммерческими банками, подразделяются на две группы:

- 1) операции с денежными средствами и ценными бумагами клиентов на основе заключенных персональных договоров;
- 2) операции по управлению аккумулированными, в общих фондах банковского управления, денежными средствами и ценными бумагами.

В договоре указывается передаваемое имущество, сроки представления отчетов управляющим и его вознаграждение. Передаваемое имущество должно быть свободным от всех обязательств. Передаваемые в управление деньги перечисляются на инвестиционный счет в банке.

Общие фонды банковского управления создаются путем аккумулирования средств вкладчиков для последующего вложения в ценные

бумаги. Они делятся на доли, которые удостоверяются сертификатом долевого участия.

При сравнительном определении доходности трастовых операций можно воспользоваться формулами.

$$\text{Доходность траста} = \frac{\text{Доход траста}}{\text{Доход депозита}} * 100$$

$$\text{Доходность траста} = \frac{\text{Доход траста}}{\text{Доход в виде дивидендов по акциям}} * 100$$

К услугам трастового характера относятся следующие агентские услуги банков:

- управление активами, т.е. операции по приобретению ценных бумаг, формированию их портфеля;
- первичное размещение ценных бумаг (в т.ч. ведение реестра акционеров, выплата им дивидендов).

Для предприятий выгодность приобретение этих услуг обусловлена тем, что банки располагают большим объемом систематизированной информации о пропорциях и тенденциях фондового рынка, отработанным инструментарием оценки и осуществления финансовых вложений, имеют разветвленную сеть контрагентов. Осуществление подобных операций самим хозяйствующим субъектом может быть сопряжено с повышенными издержками и недостаточной эффективностью, ибо требует соответствующей квалификации.

В любом случае, трастовые операции здесь представлены как форма осуществления стоимостных отношений предприятий, реализуемая с целью притока стоимости в систему.

Лизинг. Деятельность предприятия строится исходя из стратегических ориентиров наращивания стоимости, но не всегда хозяйствующий субъект в желаемое время может располагать необходимыми для этого ресурсами. В

этом случае, может помочь лизинг, который позволяет начать процесс привлечения стоимости в компанию без должного собственного финансового обеспечения производственной деятельности. Под лизингом понимается, долгосрочная аренда оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа.

В лизинговых операциях участвуют, как минимум, три стороны: 1) предприятие поставщик оборудования; 2) лизингодатель - лизинговая компания (банк, лизинговая служба банка или предприятия производителя, посредника) оплачивающая оборудование и предоставляющая его в аренду; 3) лизингополучатель - предприятие, арендующее оборудование представленное лизингодателем. Сама операция осуществляется на основе договора между лизинговой компанией (лизингодателем), приобретающей за свой счет оборудование и сдающей его в аренду, и предприятием (лизингополучателем), которое в течение оговоренного срока вносит арендную плату за пользование имуществом. По истечении срока контракта возможен возврат имущества, либо его выкуп по остаточной стоимости.

Лизинговая сделка может быть представлена следующими этапами:

- 1) Предприятие (лизингополучатель) выбирает интересующего его продавца имущества;
- 2) Лизингополучатель заключает договор лизинга с лизингодателем, который приобретает (за счет собственных или кредитных ресурсов) в собственность и сдает в аренду интересующее предприятие имущество;
- 3) Предмет лизинговой сделки страхуется (лизингодателем или лизингополучателем) в страховой компании от возможных рисков.

Возможен вариант, когда лизинговая компания и производитель (например, уникального оборудования) действуют в одном лице. Различают также сублизинг, когда отношения предусматривают переуступку прав пользования предметом лизинга третьему лицу.

Различают два основных вида лизинговых операций.

1) Оперативный лизинг предполагает неполную окупаемость. Срок аренды здесь короче экономического срока службы оборудования, а инвестиционные затраты лизингодателя окупаются при сделке лишь частично. Для этого вида характерным является: лизингодатель не рассчитывает покрыть все свои издержки за счет одного арендатора; лизингодатель сохраняет право собственности на передаваемое в аренду имущество; срок договора меньше срока физического износа предмета лизинга; риск порчи имущества лежит на лизингодателе; по окончании договора предмет сделки передается лизингодателю, который сдает его другому клиенту. В составе этого вида различают рантинг (краткосрочная аренда) и хайринг (среднесрочная аренда).

2) Финансовый лизинг предусматривает арендную плату покрывающую все инвестиционные затраты (плюс комиссионное вознаграждение) лизингодателя и достаточную для полной амортизации предмета лизинга. Здесь характерным является: покрытие издержек лизингодателя за счет одного клиента; право собственности на предмет лизинга по окончании договора переходит к лизингополучателю; срок договора предполагает полную амортизацию поставленного оборудования. В составе этого вида выделяют: лизинг с обслуживанием (предполагает оказание ряда услуг по содержанию оборудования); ливеридж-лизинг (предполагает участие в финансировании стоимости сдаваемого в аренду имущества стороннего инвестора); лизинг "в пакете" (здания и сооружения предоставляются предприятию в кредит, а оборудование - в аренду).

Преимуществами лизинга являются:

- операция предполагает 100 % кредитование приобретаемого оборудования (в то время как при банковском кредитовании речь идет о 70 - 80 % стоимости) и не требует немедленного начала платежей предприятием, что позволяет постепенно начать процесс обновления материально-технической базы (не отвлекая при этом значительные средства из оборота) и в льготном режиме осуществить привлечение стоимости;

- существует возможность технической поддержки реализуемого проекта (ремонт, консультационные услуги, пусконаладочные работы, обслуживание оборудования), предоставления инжиниринговых услуг, поставки наиболее совершенных на данный момент комплектующих или видов оборудования лизингодателем;
- выбором оборудования, комплектацией занимается лизинговая фирма, предприятие же сосредотачивается на производственном процессе;
- осуществление капитальных затрат частями позволяет сохранять способность к самофинансированию и не сказывается на финансовой устойчивости;
- оптимизация налоговых отчислений - возможен более льготный вариант налогообложения, чем в случае обладания оборудованием в собственности;
- условия договора в наибольшей степени (чем в случае банковского кредитования) отвечают предмету сделки.

Различают также следующие разновидности лизинга: банковский (в качестве лизингодателя выступает банк), отдельный (предусматривает участие в сделке нескольких компаний и финансовых учреждений с распределением соответствующих обязательств между ними), возвратный (предприятие, продавшее оборудование лизингодателю берет его в аренду), генеральный (лизингополучатель имеет право пополнять список оборудования без согласования с лизингодателем), импортный (предполагает закупку оборудования за рубежом), экспортный (предоставление оборудования иностранному арендатору), классический (лизингополучатель принимает на себя все расходы по содержанию и эксплуатации оборудования), оперативный (когда лизингодатель оказывает услуги по содержанию и ремонту арендованного имущества), полный (предусматривает ремонт, обслуживание, замену арендованного оборудования лизингодателем) и др.



Бартер представляет собой натуральный товарообмен, при котором торговая сделка совершается без денежной оплаты по схеме "товар - товар". Пропорция обмена устанавливается предприятием и контрагентом. При данной сделке происходит хотя и безденежный, но предварительно оцененный и сбалансированный обмен товарами по предварительному договору. Оценка производится, прежде всего, для обеспечения эквивалентности обмена (в случаях экспортно-импортных операций для согласования таможенной стоимости). Расчеты по возможным взаимным претензиям производятся дополнительными поставками или погашением разницы в денежной форме. Очевидно, что основной причиной бартерных сделок выступает дефицит денег, сама же операция в таких условиях позволяет осуществить балансировку товарных и опосредующих их стоимостных потоков.

Товарообменные операции в своей основе имеют договор мены, согласно которому каждая из сторон передает в собственность другой определенный товар, т.е. выступает как продавец и покупатель одновременно.

Положительными моментами таких сделок являются: снижается потребность в денежных ресурсах (в т.ч. заемных средствах), возможно погашение счетов дебиторов, сохраняются объемы производства и реализации. Негативными же следует признать следующие особенности: нет потоков денежных поступлений в систему, количество и качество поставок зависит от особенностей долга, сделка требует налоговых платежей в денежной форме.

Другой операцией, не требующей денежных средств для своего осуществления, является операция *взаимных расчетов (взаимозачет, клиринг)*. Взаимные расчеты представляют собой способ осуществления расчетов между предприятием и контрагентами в случае, когда каждая из сторон имеет совпадающие во времени денежные обязательства, требующие погашения. В этом случае долги контрагентов уравниваются, и

перечисление денег не требуется. Наиболее сложная ситуация возникает когда количество участников сделки большое а суммы долгов различны - это обуславливает необходимость установления наиболее оптимальной схемы осуществляемых зачетов при наиболее полном учете интересов партнеров. Взаимные расчеты позволяют "развязать" накопившиеся неплатежи, упростить ситуацию с расчетами, не прибегая к денежным средствам (или используя их минимум). Операции взаимозачетов могут предполагать учет и соблюдение предъявляемых друг к другу требований, а следовательно и форм их реализации: денежные (в счет расчетов денежными средствами), товарные (в счет зачета товарных поставок), имущественные (предполагающие передачу имущества). Осуществление подобных операций может проводиться специализированными клиринговыми институтами (банками, центрами).

Операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями. Драгоценные металлы и драгоценные камни обладают инвестиционной ценностью и являются, таким образом, эквивалентом и инструментом образования и накопления стоимости.

Банки имеют право осуществлять следующие операции с драгоценными металлами: осуществлять их покупку, продажу, как за свой счет, так и за счет клиента; привлекать их во вклады от физических и юридических лиц; предоставлять кредиты под их залог и др.

С драгоценными камнями банки могут совершать операции: купли, продажи, как за свой счет, так и за счет клиентов; залоговые операции.

Банки проводят операции с драгоценными металлами с открытием металлических счетов. Металлы, учитываемые на этих счетах, имеют количественную характеристику массы (для монет - количество в штуках) и стоимостную балансовую оценку. В договоре на открытие счета определяются проводимые операции, условия зачисления и возврата металлов, размер и порядок выплаты вознаграждения и др.

Обращение драгоценных металлов может осуществляться в виде государственных ценных бумаг, номинированных в массе драгоценного металла или обеспеченных ими.

Франчайзинг есть форма предпринимательства, при которой крупные и известные компании (франчайзеры) имеющие, как правило, "раскрученную" торговую марку заключают договор с более мелкими фирмами, дочерними предприятиями (франчайзи) на право-привилегию действовать под именем франчайзера. В этом случае предприятие не имеющее (как в случае лизингового соглашения) на данный момент свободных средств для начала дела, проекта получает возможность осуществить приток стоимости в систему.

Франчайзи обычно обязана осуществлять свою деятельность в течении согласованного в договоре срока в установленном месте и в определенной форме. Франчайзер же обязуется снабжать партнера технологией, оборудованием, сырьем или в любой другой определенной договором форме содействия.

#### **5.4. Реструктуризация компаний как форма увеличения стоимости**

Различные схемы реструктуризации предприятий рассматриваются как форма перитока стоимости из одной системы в другую. Если все предыдущие формы представляли собой более явные стоимостные отношения, то в данном случае речь идет о целом комплексе мероприятий (затрагивающем как стоимостные пропорции внутри самого хозяйствующего субъекта, так и вне его) имеющим ориентиром рост стоимости всего предприятия, с использованием для этого доступных способов и инструментов (включая вышерассмотренные). Понятие "реструктуризация" предполагает изменения в структуре, изменения такого характера которые бы способствовали наиболее полному использованию ресурсов предприятия с целью роста его стоимости в перспективе. Реструктуризация может

рассматриваться как способ адаптации системы, как форма ее стратегического поведения, поведения адаптивного.

Среди возможных схем реорганизации предприятий с целью повышения его рыночной стоимости выделяют: дробление предприятия; слияния предприятий; поглощение предприятием других хозяйствующих субъектов; банкротство предприятия.

Дробление предприятия. Этот тип реструктуризации представляет собой выделение из состава предприятия подконтрольных, но имеющих большую степень оперативной самостоятельности подразделений (дочерних структур) обладающих потенциалом развития и производства коммерчески выгодного продукта способного обеспечить рост стоимости данной системы в перспективе. Основными приемами наделения нового организационного образования служат:

- передача необходимого для начала производственного процесса (по созданию конкурентоспособного коммерческого продукта) имущества (технологических линий) в соответствии с его стоимостным эквивалентом в уставный фонд нового предприятия;
- предоставление необходимого имущества вновь учреждаемому предприятию на условиях аренды (величина арендной платы может составлять условную величину);
- покупка части акций учреждаемого предприятия за цену и в сумме его "интересующей".

Экономический смысл этого типа реструктуризации тесно связан с понятием прибылеобразующих и затратных подразделений предприятия. Так предприятие до дробления представлявшее собой в организационном плане дивизиональную структуру реорганизуется в "зонтичную" структуру, обеспечивающую, однако сохранение руководящих, структурообразующих позиций центра (материнской компании) по отношению к относительно самостоятельным дочерним образованиям (балансы которых подлежат консолидации в материнский). Подобное влияние сохраняется благодаря

оставлению в "центре" исследовательских функций (в форме институтов, лабораторий, конструкторских бюро и т.д.) запатентованный продукт деятельности которых может предоставляться или нет самостоятельным выделившимся структурам, а также функций управления финансовыми ресурсами всего предприятия и распределения финансовых потоков и полномочий.

При осуществлении дробления важность имеет учет следующих основных положений:

- 1) Выделение самостоятельных структурных подразделений осуществляется по критерию прибыльности и перспективности реализации коммерческой направленности продукта данного подразделения. Подобный центр доходов способен не только обеспечить степень самодостаточности выделенной структуры, но и привлечь инвесторов, которые прекрасно осознают, что отныне имеют дело не с многопрофильной материнской компанией (где средства могут неэффективно использоваться, в т.ч. на покрытие проектов малорентабельных), а коммерчески выгодным проектом, реализуемым самостоятельным структурным подразделением обладающим к тому же необходимыми мощностями.;
- 2) Выделение в самостоятельные структурные подразделения центров расходов, либо неперспективных организационных единиц способно оздоровить финансовое состояние материнской компании, выделенные же подразделения могут доказать право на существование путем реализации коммерчески выгодных проектов. Само же головное предприятие больше не тратит ресурсы и силы управленческого персонала на вывод этого изначально неперспективного подразделения из кризиса.;
- 3) Реализация предыдущих положений предполагает сохранение контроля материнской компании за выделенными подразделениями т.к. доходообразующие предприятия обеспечивает приток стоимости в центр, а рискованное возможно будет подобным в перспективе.;

4) Выделяемые в качестве обособленных организационных единиц подразделения не должны лишать предприятие конкурентных преимуществ, кооперационных связей (реализующих принцип синергии) характерных для данной организационной формы до начала дробления, ведь исходным побудительным мотивом осуществляемых изменений и оценкой их эффективности в дальнейшем служит рост стоимости всего предприятия, обеспечиваемый за счет названных структурных преобразований и переориентированных финансовых потоков.;

5) Создание новых самостоятельных организационных объединений предполагает учет усложненности системных взаимодействий возможный вследствие стремления дочерних структур к излишней самостоятельности.

Слияния предприятий. Основная идея этой формы реорганизации заключается в слиянии с более благополучным в финансовом отношении партнером и здесь проявляется стремление системы находится в финансовом "поле" и работать в режиме более успешной системы имеющей к тому же и соответствующую инфраструктуру. Эта форма характеризует явное стремление к консолидации, хотя в процессе практической деятельности возможен и менее очевидный вариант сосуществования с успешным партнером по бизнесу без соответствующих структурных изменений. Различают прямые слияния предприятий и их слияния посредством обмена акциями.

Прямым слиянием считается приобретение одним предприятием акций другого с целью установления контроля достаточного для влияния на менеджмент и финансовые потоки объекта покупки с перспективой стоимостного роста. При этом сливающиеся предприятия остаются юридически самостоятельными. Отметим, что при этой форме реструктуризации активно используется возможность перитока стоимости с помощью ценных бумаг. Возможность слияния реализуется следующими действиями:

- путем продажи основным поставщикам и покупателям продукции пакетов своих акций не находящихся в обращении (например ранее выкупленных) по цене ниже сложившейся на рынке. Это предложение реализуется в обмен на возможности отсрочки платежей за поставки и договор размещения заказов (в том числе по более высоким ценам). Этот же мотив побуждения используется в обмен на списание или реструктуризацию долгов предприятия. Юридическим механизмом оформления сделок служит залог акций.;
- путем продажи более весомых пакетов акций либо их продажи с более значительным дисконтом другим (не только основным партнерам) заинтересованным успешно функционирующим предприятиям;
- путем использования держателями крупных пакетов акций возможности реализовать (заложить) их (либо их весомые доли) на фондовом рынке с целью побуждения структурных преобразований нацеленных на рост стоимости данного предприятия и активизацию его деятельности;

Как только более успешное предприятие получит интерес в компании, инициирующей слияние, либо осуществит финансовые потоки в нее, то ради недопущения возможного падения ее стоимости в будущем (грозящим потерей вложенных в предприятие средств) вполне вероятны последующие финансовые вливания и активные действия обновленного менеджмента.

Слияние компаний посредством обмена акциями между контролирующими их инвесторами осуществляется для упрочнения позиций в конкурентной борьбе. Например, эта форма может быть использована для защиты своих позиций на рынке где появился финансово значимый конкурент, который может сделать ставку на ценовую или продуктовую стратегию захвата сектора. Или действия по реструктуризации могут быть использованы для повышения вертикальной интегрированности компаний с целью повышения общей управляемости и координации деятельности, реализации стратегических интересов и снижения издержек и рисков.

Механизм этого слияния может выглядеть следующим образом. Предприятия (точнее держатели крупных пакетов акций) не вступают в сделки по купле-продаже акций, а лишь обмениваются частью своих акций (в сопоставимом стоимостном соотношении) в результате чего приобретается взаимный контроль над деятельностью и заинтересованность в совместных действиях. Формально сохраняется независимость сливающихся предприятий. Осуществленный обмен акциями позволяет ведущим акционерам не только совместно координировать деятельность предприятий в реализуемом стратегическом направлении, но и участвовать в прибылях партнеров.

Поглощение предприятий. От предыдущей формы реструктуризации данная отличается тем, что поглощающее предприятие стремится приобрести пакет акций, дающий право контроля. Приобретение акций возможно не только у крупных, но и других держателей, а побудительными мотивами, средствами оформления сделки здесь выступают те же аргументы и положения, что и в предыдущей схеме (хотя стоимостные соотношения обмена акциями могут иметь иные пропорции, в т.ч. ограничивающие интересы более слабого предприятия - ведь это поглощение, а не слияние). В любом случае это приводит к потере самостоятельности в решении ключевых вопросов деятельности поглощенным предприятием. Эффект от такого способа считается более выраженным, чем от слияния.

В случае если приобретается пакет менее 75 % акций, то поглощаемое предприятие становится дочерним (филиалом) по отношению к осуществляющему экспансию. Обладание 75 % акций компании уже позволяет принимать решение о ее ликвидации и тогда весьма возможна потеря юридической самостоятельности данного хозяйствующего субъекта и его реорганизация в подразделение поглощающего предприятия. Подобное решение вопроса практически означает то, что владельца зависимого предприятия теряют право собственности на него и согласны работать в



составе более успешного партнера. Формой компенсации здесь служит цена уплачиваемая за скупаемые ценные бумаги.

Если поглощение происходит контрагентом предприятия (крупным и финансово состоятельным поставщиком, покупателем), то взаимовыгодными целями здесь могут выступать:

- стремление к большей степени контроля над управлением средствами (в т.ч. долгом) поглощаемого субъекта;
- стремление к вертикальной интегрированности как средству для решения стратегически важных задач и противостояния агрессивной внешней среде;
- наличие у поглощающего предприятия сложившейся эффективной команды менеджеров, определенных приемов управления способных дать качественное решение текущих задач и привести в итоге к росту стоимости предприятия;
- стремление вывести поглощаемое предприятие из числа потенциально возможных конкурентов, лишив его права на определение своей стратегии в обмен на более привлекательное финансовое положение и определенность развития.

Возможно также проявление интереса к объекту поглощения со стороны предприятия работающего в другой отрасли (а не только смежной или взаимозависимой). Здесь это обусловлено стремлением к диверсификации, являющейся средством адаптации к меняющейся внешней среде. Результатом этого шага является диверсификация производственной деятельности (зачастую с захватом ниши занимаемой ранее поглощенным предприятием или приобретения контроля над "расширенным" сектором рынка представляющем как долю освоенную поглощающим предприятием, так и долю предприятия поглощенного) или даже иная специализация, например по производству нового продукта (в условиях консолидации имеющихся у предприятий мощностей) обладающего конкурентными преимуществами в стратегическом плане.

Банкротство. Суть этой формы реструктуризации состоит в том, что после объявления предприятия банкротом, на нем вводится процедура внешнего управления, которая освобождает его от уплаты накопившихся долгов и дает, таким образом, шанс повышения стоимости посредством освоения новых перспективных продуктов приносящих прибыль. Без данной формы реорганизации за хозяйствующим субъектом будет всегда сохраняться непомерная величина долгов, а сама его деятельность будет означать функционирование для подпитки другой системы ресурсов, ведь созданная стоимость будет уходить в счет погашения долгов, характеризуя, к тому же, предприятие как непривлекательное для потенциальных инвесторов. Банкротство представляет предприятию шанс на реализацию выгодных проектов (имеющих к этому времени технико-экономическое обоснование составленное на основе проведенных маркетинговых исследований, оформленный бизнес-план) приводящих к росту его стоимости.

Банкротство может быть осуществлено как ко всему предприятию, так и к отдельным его структурным частям. Первый случай осуществляется если финансовое положение предприятия не столь запущено и имеется реальная возможность убедить кредиторов в том, что в течении антикризисного управления удастся привлечь новых заказчиков, поставщиков под реализуемое перспективное направление. Второй случай проводится в ситуации, когда банкротство предприятия в целом нецелесообразно и в качестве потенциальных банкротов здесь будут выступать его структурные подразделения являющиеся носителями конкурентных преимуществ (или способных обеспечить их в перспективе) обеспечивающих стоимостной рост данного образования.

Рассмотренный второй вариант банкротства предполагает передачу перспективным структурным подразделениям предприятия не только соответствующих реализуемым проектам активов (зачастую уникальных), но и доли задолженности, прежде всего тех кредиторов, которые усматривают целесообразность такого варианта развития и даже могут поддержать его в

дальнейшем, осуществив необходимые вливания. Потенциальные же внешние контрагенты (включая инвесторов) будут меньше опасаться оттока стоимости из системы в случае если бы речь шла о всей совокупности долгов предприятия (здесь они ограничены только долей лояльно настроенных кредиторов). В случае успеха деятельности такое "не утяжеленное" предприятие гораздо быстрее способно наращивать темпы экономического развития и финансового воспроизводства.

В случае реализации процедуры банкротства кредиторы ждут решение дилеммы:

- 1) либо предприятие не реализует проектов по выходу из кризисного состояния и будет продано за незначительную сумму, а вырученных средств не хватит для погашения всех накопившихся долгов;
- 2) либо предприятие реализует перспективное направление антикризисной политики и его ждет рост стоимости, а соответственно и более полное удовлетворение требований кредиторов. Данный вариант конечно сопряжен с более высокой степенью рисков.

## **6. Методика финансового анализа деятельности организации**

### **6.1. Сущность, назначение и методы финансового анализа**

Неотъемлемой частью финансовой работы на предприятии является финансовый анализ и оценка финансового состояния предприятия. Финансовое состояние - состояние финансов предприятия характеризуемое совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. Финансовый анализ включает блоки:

- общий (предварительный) анализ;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности баланса;
- анализ результатов деятельности;
- комплексный анализ и оценка деятельности.

Конкретное направление анализа, составляющие его блоки, набор показателей определяются целями и опытом аналитика. Основной целью финансового анализа является установление и определение финансового положения предприятия. Задачами анализа выступают:

- 1) выявление произошедших за период изменений значений финансовых показателей;
- 2) определение наиболее вероятных тенденций изменения финансового состояния предприятий;
- 3) определение факторов влияющих на финансовое состояние предприятия;
- 4) установление мер и рычагов воздействия на финансы предприятия с целью достижения желаемого финансового результата.

Результаты анализа необходимы для внутренних (службы предприятия, руководство) и внешних пользователей (менеджеров предприятия, собственники, кредиторы, инвесторы, поставщики). Информационной базой финансового анализа выступает главным образом бухгалтерская документация.

При проведении анализа используются методы:

- сравнение, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются с показателями базисного либо планового периода, при этом особую значимость приобретает корректность и сопоставимость показателей;
- группировка - при этом методе однородные показатели группируются и сводятся в более укрупненные, что дает возможность выявить тенденции развития и факторы влияния;
- цепные подстановки - метод заключается в замене отдельного показателя отчетным, что позволяет в итоге определить и измерить влияние факторов на конечный финансовый показатель;
- коэффициентный метод оперирует сравнением относительных показателей, имеющих одинаковые единицы измерения, между собой. Используемые коэффициенты характеризуют изменение каких-либо интересующих аналитика признаков. Сравниваются показатели одного пред-

приятия за различные временные периоды, показатели различных предприятий, показатели предприятия со среднеотраслевыми значениями показателей.

Финансовый анализ начинается с общего ознакомления с финансовым состоянием организации. В целях проведения общего анализа финансового состояния составляется аналитический (сравнительный) баланс, в который включаются основные агрегированные (укрупненные) показатели баланса, его структуры, динамики и структурной динамики. Такой баланс позволяет свести воедино, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения и расчеты. Кроме того, такое представление балансовых данных позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальный анализ - изучение изменения показателей за отчетный период, вертикальный же предполагает расчет удельных весов в общем итоге (валюте) баланса. Статьи сравнительного баланса формируются по усмотрению аналитика и с разной степенью детализации.

Расчет изменения удельных весов величин статей баланса (УдС) проводится по формуле:

$$\frac{\text{СП2} - \text{СП1}}{\text{БП2}} * 100$$

Где С - статья аналитического баланса;

П1, П2 - значение статьи соответственно на начало и конец периода;

Б - итог (валюта) баланса.

Изменение статей баланса к величинам на начало периода (ИзмП1), в % определяется по формуле:

$$\frac{\text{ИзмС}}{\text{СП1}} * 100$$

Где ИзмС - абсолютное изменение статьи за период.

Расчет изменения статей баланса к изменению его итога (ИзмБ), в % осуществляется по формуле

$$\frac{\text{ИзмС}}{\text{ИзмБ}} * 100$$

ИзмБ

Где ИзмБ - абсолютное изменение значения валюты баланса.

Изменение показателей позволяют выявить динамику а также за счет каких структурных сдвигов менялись показатели (см. табл. 1). Отметим, что таблицы для анализа могут составляться (с разной степенью детализации) по балансу, активам и пассивам, имуществу и источникам средств, по результатам деятельности предприятия и другим анализируемым направлениям.

На первоначальном этапе анализа аналитика могут интересовать следующие характеристики: общая стоимость имущества (валюта или итог баланса), стоимость иммобилизованных активов (основных и прочих внеоборотных средств), оборотных (мобильных) средств, материальных оборотных средств, величина дебиторской задолженности, величина наиболее ликвидных средств, стоимость собственного и величина заемного капитала, величина долгосрочных кредитов и займов, величина собственного оборотного капитала (капитал и резервы за минусом внеоборотных активов) величина краткосрочных кредитов и займов, предназначенных как правило для формирования оборотных активов, величина кредиторской задолженности.

Сравнительный аналитический баланс, тыс. руб.

Показатели баланса	Абсолютная величина		Удельные веса (%)		Изменения			
	На нач. (П1)	На кон.( П2)	На нач. (П1)	На кон. (П2)	В абс. велич инах	В уд. Весах (УдС)	В % к начал у перио да (Изм П1)	В % к измен ению валют ы (Изм Б)
АКТИВ								
1. Внеоборотные активы	459	556	45,9	55,6	+97	+9,7	+21,1	+84,3

2. Оборотные активы в т.ч.	541	559						
А) запасы	415	430						
Б) дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства	126	129						
В) краткосрочные финансовые вложения и денежные средства	96	100						
Г) дебиторская задолженность	30	29						
БАЛАНС	1000	1115	100	100	+115	0	+11,5	100
ПАССИВ								
4. Капитал и резервы	700	801						
5. Долгосрочные кредиты	56	57						
6. Краткосрочные кредиты и займы	202	215						
7. Кредиторская задолженность и прочие пассивы	42	42						
БАЛАНС	1000	1115						

Признаками хорошей структуры анализируемого баланса могут считаться: достаточная величина средств на счетах, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами, рост собственного капитала, отсутствие резких изменений в статьях баланса, дебиторская задолженность находится в равновесии с кредиторской, в балансе отсутствуют "больные" статьи (убытки, просроченная задолженность банкам и бюджету), запасы не превышают минимальную величину их

формирования (собственных оборотных средств, долгосрочных краткосрочных кредитов и займов).

## 2. Анализ финансовой устойчивости

Анализ начинается с проверки обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Таким образом, финансовую устойчивость предприятия определяет, прежде всего, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования. Различают типы финансовой устойчивости:

-абсолютная устойчивость - излишек источников формирования запасов и затрат. Данный тип встречается крайне редко.

-нормальная устойчивость - запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств;

- неустойчивое финансовое состояние - запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств их формирования;

- кризисное финансовое состояние - запасы и затраты не обеспечиваются источниками формирования, а предприятие находится на грани банкротства.

Для анализа финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта используется таблица 2.

Анализ финансовой устойчивости

	Показатели	На начало Периода (тыс.руб.)	На конец Периода (тыс.руб.)	Изменение за период (тыс.руб.)
1	Капитал и резервы (т.е. источники собственных средств)	700	801	+101
2	Основные средства и прочие внеоборотные активы	459	556	
3	Наличие собственных оборотных	241	245	



	средств (1-2)			
4	Долгосрочные кредиты и заемные средства	56	57	
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (3+4)	297	302	
6	Краткосрочные кредиты и заемные средства	202	215	
7	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (5+6)	499	517	
8	Общая величина запасов и затрат (3+6)	443	460	
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3-8), А	-202	-215	
10	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (5-8), Норм	-146	-158	
11	Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат (7-8), Н	56	57	
12	Тип финансовой устойчивости	Неустойчивое состояние	Неустойчивое состояние	

При определении типа финансовой устойчивости применяются следующие неравенства:

$A \geq O$  - абсолютная устойчивость;

$Норм \geq O$  - нормальная финансовая устойчивость;

$H \geq O$  - неустойчивое финансовое состояние;

$H < O$  - кризисное финансовое состояние.

Источниками, ослабляющими финансовую напряженность, могут быть:

временно свободные собственные средства предприятия (фонды, экономического стимулирования, финансовые резервы и др.), привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской), кредиты банка на пополнение оборотных средств.

Для характеристики финансовой устойчивости могут быть также использованы коэффициенты:

$$1. \text{ Обеспеченности собственными} = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{оборотными средствами} \quad \text{запасы и затраты}}$$

Показывает наличие собственных оборотных средств необходимых для финансовой устойчивости, его нормальное значение  $K \geq 0,6-0,8$

$$2. \text{ Маневренности} = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{общая величина собственных средств}}$$

Показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. В качестве ориентировочного значения можно назвать 0,5.

$$3. \text{ Автономии} = \text{собственные средства} / \text{итог баланса}$$

Показывает долю собственных средств в общем объеме ресурсов предприятия. Нормальным значением можно считать  $K \geq 0,5$  - в этом случае все обязательства предприятия покрываются его собственными средствами.

$$4. \text{ Краткосрочной задолженности} = \text{краткосрочные обязательства} / \text{общая величина обязательств.}$$

Следует помнить, что внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность предприятия, т.е. его способность в срок рассчитываться по своим обязательствам. Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают его краткосрочные обязательства.

### **6.3 Анализ ликвидности баланса**

Ликвидность активов - это их способность превращаться в денежную форму. Ликвидность баланса - определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Активы предприятия разделяются на группы:

А1 - наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

А2 - быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность со сроком погашения до 12 месяцев и прочие оборотные активы);

А3 - медленно реализуемые активы (запасы за минусом расходов будущих периодов плюс долгосрочные финансовые вложения);

А4 - труднореализуемые активы (основные средства и иные внеоборотные активы - долгосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность сроком погашения более 12 месяцев);

Пассивы группируются:

П1 - наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам, векселя к уплате, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению, перед бюджетом, авансы полученные + прочие краткосрочные пассивы);

П2 - краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и заемные средства);

П3 - долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы);

П4 - постоянные пассивы (капитал и резервы + расчеты по дивидендам + доходы будущих периодов + фонды потребления + резервы предстоящих расходов и платежей).

Баланс считается ликвидным, если соблюдаются неравенства:  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ .

Очевидно, что четвертое неравенство носит балансирующий характер и его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Сравнение же  $A1$  и  $A2$  с  $П1$  и  $П2$  показывает текущую ликвидность (т.е. платежеспособность в ближайшей перспективе), а  $A3$  с  $П3$  - перспективную ликвидность (т.е. прогноз платежеспособности). Результаты анализа ликвидности баланса сводятся в таблицу, где также указываются абсолютная и относительная величина отклонения.

Характеристика ликвидности дополняется и финансовыми коэффициентами. Здесь могут быть рассчитаны.

$$1. \text{Общий показатель ликвидности} = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$$

Где, 0,5 и 0,3 есть весовые коэффициенты, устанавливающие срочность погашения.

Показывает отношение всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств, позволяет сравнивать балансы разных отчетных периодов и различных предприятий.

$$2. \text{Показатель абсолютной ликвидности} = \frac{A1}{П1 + П2}$$

Показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена в ближайшее время. Нормальным ограничением следует считать  $K \geq 0,2 - 0,5$ .

$$3. \text{Показатель текущий ликвидности /покрытия/} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$$

Показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства, т.е. характеризует платежные возможности предприятия при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной

реализации продукции, но и продажи в случае необходимости прочих элементов материальных оборотных средств.

Следует отметить, что показатель 2) наиболее интересен для поставщиков сырья и материалов, а показатель 3) для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия.

#### 6.4. Анализ финансовых результатов

Анализ финансовых результатов начинается с оценки динамики балансовой и чистой прибыли и их структурных компонентов. При этом сравниваются основные показатели за отчетный период, рассчитываются их отклонения от базовой и плановой величин, выясняется, какие показатели оказали наибольшее влияние на прибыль. Расчет может быть выполнен в таблице 3.

Динамика показателей балансовой чистой прибыли

Показатель	На начало Периода (тыс.руб.)	На конец Периода (тыс.руб.)	В % к началу периода
Выручка от реализации /без НДС и акцизов/	420	490	116,6
Затраты на производство реализованной продукции	218	270	123,8
Прибыль от реализации продукции	202	220	108,9
Прибыль от прочей реализации	15	13	86,7
Прибыль по внереализационным операциям	30	31	103,3
Балансовая прибыль	247	264	106,9
Чистая прибыль	185	198	107

Затем производится количественная оценка влияния на прибыль основных факторов.

## Исходные данные для факторного анализа

Показатель	На начало периода (по базису), тыс.руб.	По базису на фактическ и реализованную продукцию, тыс.руб.	На конец периода (факт), тыс.руб.	Фактически данные с корректировкой на изменение цен, тыс.руб.
Выручка от реализации в отпускных ценах предприятия	420	443	490	443
Затраты на производство (полная себестоимость)	218	230	270	231
Прибыль от реализации продукции	202	210	220	211

Итак, основные факторы оказали следующее влияние.

1. Влияние на прибыль изменения отпускных цен на реализованную продукцию:

$$\pm И1 = P1 - P2$$

где P1 – реализация в отчетном году в ценах отчетного периода;

P2 - реализация в отчетном году в ценах базисного периода.

$$\pm И1 = 490 - 443 = + 47$$

2. Влияние на прибыль изменений в объеме продукции:

$$\pm И2 = П0 K1 - П0$$

где П0 – прибыль базисного периода;

K1 – коэффициент роста объема реализованной продукции

$$(K1 =$$

$C1 : C0$  где  $C0$  – себестоимость реализованной продукции базисного периода, а  $C1$  – себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах базисного).

$$K1 = 230 : 218 = 1,06 \quad \pm И2 = 202 \times 1,06 - 202 = 12,12$$

3. Влияние на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в ее структуре:

$$\pm ИЗ = П0 (K2 - K1)$$

где K2 – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам ( $K2 = P1.0 : P0$  где P0 – реализация в базисном периоде, а P1.0 – реализация в отчетном периоде по ценам базисного).

$$K2 = 443 : 420 = 1,05 \quad \pm ИЗ = 202 (1,05 - 1,06) = -2,02$$

4. Влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции:

$$\pm И4 = C1.0 - C1$$

где C1.0 – себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах базисного;

C1 – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период.

$$\pm И4 = 230 - 231 = -1$$

5. Влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции:  $\pm И5 = C0K2 - C1.0$

$$\pm И5 = 218 * 1,05 - 230 = -1,1$$

6. Влияние изменений отпускных цен на материалы, тарифы и услуги. Допустим цены на материалы, электроэнергию и тарифы на оплату труда были повышены на 15 тыс.руб., что привело к снижению на эту сумму прибыли:  $\pm И6 = -15$ .

7. Влияние на прибыль экономии вызванной нарушением хозяйственной дисциплины. Допустим экономии в результате хозяйственной дисциплины не было т.е.  $\pm И7 = 0$ .

8. Влияние на прибыль всех факторов определяется как

$$\pm И = И1 + \dots + И7$$

$$\text{т.е. } 47 + 12,12 - 2,02 - 1 - 1,1 - 15 + 0 = 40$$

Дополнительно при анализе финансовых результатов могут быть рассчитаны также и показатели рентабельности.

$$1) \text{ Чистая рентабельность капитала} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{итог баланса}}$$

$$2) \text{ Чистая рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}}$$

$$3) \text{ Рентабельность основной деятельности} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{затраты на производство продукции}}$$

$$4) \text{ Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов} = \frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{среднее значение внеоборотных активов}}$$

$$5) \text{ Чистая прибыль на рубль объема реализации} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от реализации}}$$

$$6) \text{ Прибыль от реализации продукции на рубль объема реализации} = \frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{выручка от реализации}}$$

$$7) \text{ Балансовая прибыль на рубль объема реализации} = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\text{выручка от реализации}}$$

При расчете показателей следует помнить, что при умножении коэффициента на 100 мы получаем его процентное выражение.

## 6.5 Анализ финансовых коэффициентов и комплексная оценка



## деятельности предприятия

Заключительным этапом аналитической работы является комплексный анализ финансовых коэффициентов отражающих все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Выбор направлений анализа, его структурных частей и показателей определяется поставленной целью и практическим опытом аналитика. Как правило, анализ проводится по следующим блокам:

- анализ структуры капитала;
- анализ ликвидности и финансовой устойчивости;
- анализ рентабельности, деловой активности и эффективности управления;
- анализ имущественного положения предприятия.

Совокупность участвующих в анализе показателей может достигать большого числа, поэтому целесообразно отбирать такие, которые не противоречат между собой, не дублируют анализируемые аспекты.

Логическим завершением анализа финансовых коэффициентов является рейтинговая оценка деятельности предприятия. Ее определяют как за различные временные периоды деятельности хозяйствующего субъекта, так и в сравнении с конкурентами или среднеотраслевыми показателями. Рейтинговая оценка позволяет на основе ограниченного набора показателей провести быстрый комплексный анализ исследуемых предприятий и ранжировать их в зависимости от результатов деятельности. Рейтинговую оценку целесообразно проводить при временных ограничениях, наличии большого количества анализируемых предприятий. К выбору показателей для оценки предъявляются требования:

1. Используемые коэффициенты должны иметь одинаковую направленность;
2. Коэффициенты должны быть максимально информативными и наиболее отображать анализируемую сторону производственно-

хозяйственной деятельности либо давать целостную картину исследуемого объекта;

3. Информация используемая в расчетах должна быть доступна, обладать сравнимостью и достоверностью (например, расчеты могут быть основаны на данных годовой отчетности).

Так, вышеназванным требованиям удовлетворяет следующая совокупность финансовых показателей, представляющая все блоки финансового анализа и поэтому достаточно полно характеризующая состояние финансов предприятия:

1. Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала);
2. Коэффициент текущей ликвидности;
3. Показатель обеспеченности запасов собственными оборотными средствами;
4. Показатель рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов;
5. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (определяется как выручка от реализации деленная на среднее значение собственного капитала);
6. Прибыль от реализации продукции на рубль объема реализации;
7. Коэффициент годности имущества ( $1 - (\text{износ основных средств} / \text{стоимость основных средств})$ ).

На основе этих показателей производится расчет рейтинговой оценки эталонного и сравниваемых предприятий:

$$P = N \Pi_1^2 + \Pi_2^2 + \dots + \Pi_n^2$$

где  $\Pi$  - показатели деятельности анализируемого предприятия.

Наибольший рейтинг (он отражает потенциальные возможности анализируемых предприятий) имеет гипотетическое эталонное предприятие, характеризующееся наилучшими значениями отобранных показателей. Затем в соответствии с рейтинговой оценкой производится ранжирование предприятий. Первое место занимает предприятие с наивысшим рейтингом.

Отметим, что подобный подход соответствует практике рыночных отношений, где каждый товаропроизводитель стремится к тому, чтобы по всем показателям деятельности выглядеть лучше конкурента т.е. эталона.

Необходимо помнить, что итоговая оценка показывает максимальное значение равноправных коэффициентов, не делая различия по степени их важности и весомости. При необходимости можно усилить значение того или иного показателя, используя при расчете различные весовые коэффициенты.

## **7. Методика финансового планирования деятельности организации**

### **7. 1. Содержание и цели финансового планирования**

Планирование входит в число функций управления, присущих любой функционирующей социально-экономической системе. Необходимость составления планов определяется многими причинами, в частности: неопределенность будущего; координирующая роль плана; оптимизация экономических последствий; ограниченность ресурсов.

Финансовое планирование на предприятии - это планирование всех его доходов и направлений расходования финансовых средств, для обеспечения функционирования предприятия. Основной целью планирования является согласование и синхронизация доходов и расходов предприятия в рамках намеченной производственной программы и перспектив развития.

Значение финансового планирования состоит в том, что оно:

- воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных показателей;
- обеспечивает финансовыми ресурсами заложенные в производственном плане экономические пропорции развития;
- определяет возможности жизнеспособности проекта предприятия в условиях конкуренции;
- служит инструментом поддержки от внешних инвесторов;
- позволяет предотвратить ошибочные действия в области финансов.

Основными задачами финансового планирования на предприятии являются:

- обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- определение направлений эффективного вложения капитала, оценка его использования;
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли;
- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками, другими контрагентами;
- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;
- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью предприятия.

Финансовый план призван обеспечить финансовыми ресурсами предпринимательский план хозяйствующего субъекта. Он влияет на всю экономику предприятия. В планах происходит соизмерение намечаемых затрат с реальными возможностями, в итоге достигается материально-финансовая сбалансированность. Статьи финансового плана увязаны со всеми показателями работы предприятия и основными разделами предпринимательского плана: производством продукции, услуг, научно-техническим развитием, капитальным строительством, материально-техническим обеспечением, прибыли, экономическим стимулированием, кадровой политикой. Финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия посредством выбора объектов финансирования и способствует рациональному использованию всех видов ресурсов предприятия.

В практике планирования применяются следующие методы:

Метод экономического анализа - позволяет определить основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренние резервы предприятия.

Нормативный метод заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах. Такими нормативами являются ставки налогов, нормы амортизационных отчислений и др. Существуют также нормативы предприятия, т.е. те, которые разрабатываются и используются на данном предприятии.

Использование метода балансовых расчетов для определения потребности в финансовых ресурсах основывается на прогнозе поступления средств и затрат по основным статьям баланса.

Метод денежных потоков носит универсальный характер и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления доходов. Теория прогноза денежных поступлений основывается на ожидаемых доходах и бюджетировании всех расходов.

Метод многовариантности расчетов - состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов, с тем, чтобы выбрать из них оптимальный по заранее установленным критериям.

Методы экономико-математического моделирования позволяют количественно выразить тесноту взаимосвязи между финансовыми показателями и основными факторами их определяющими.

Процесс финансового планирования включает следующие этапы:

1. Анализируются финансовые показатели за предыдущий период, для этого используются баланс, отчет о прибылях и убытках, о движении денежных средств.
2. Составляются основные прогнозные документы (см. п.1), которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в состав бизнес-плана.
3. Уточняются и конкретизируются показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

4. Осуществляется оперативное финансовое планирование. Завершается процесс планирования практическим внедрением планов, и контролем за их выполнением.

Финансовое планирование в зависимости от содержания и назначения можно классифицировать на следующие виды: перспективное, текущее (годовое), оперативное

## **7.2. Перспективное финансовое планирование**

Главной формой реализации целей организации и миссии бизнеса в целом, является перспективное финансовое планирование. Перспективное планирование охватывает временной период от одного года до трех лет, причем существенное влияние на его длительность оказывают экономическая ситуация в стране и тесно взаимосвязанная с ней возможность прогнозирования экономических процессов и показателей. Результатом перспективного финансового планирования можно считать формирование трех основных финансовых документов или бюджетов: прогнозного отчета (бюджета) о прибылях и убытках; прогнозного отчета (бюджета) о движении денежных средств; прогнозного бухгалтерского баланса.

Отправной точкой планирования является определение прогнозных величин объема продаж и соответствующих им расходов. Решающими факторами здесь выступают структура себестоимости продукции и политика предприятия в области ценообразования. Обязательным условием является классификация затрат на переменные и постоянные. Большая детализация возможна, и обуславливается потребностями руководства и уровнем управления. Весьма полезным, будет использование при планировании не только финансовых, но и натуральных показателей. Это в значительной степени позволит избежать искажений в структуре затрат на производство продукции. Цель данного блока – рассчитать прогноз объема продаж в целом. Исходя из стратегии развития компании, ее производственных

возможностей и, главное прогнозов в отношении емкости рынков сбыта, определяется количество потенциально реализуемой продукции в натуральных единицах, и прогнозные отпускные цены, используемые для оценки объема продаж в стоимостном выражении. Расчеты ведутся по основным видам продукции, а базовый алгоритм расчета при формировании бюджета продаж задается уравнением

$$V = \sum_K Q_K * P_K ,$$

где  $V$  – прогнозная выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$Q$  – прогнозный объем реализации изделия  $K$  (в натуральных единицах);

$P$  - прогнозные отпускные цены на изделие  $K$ ;

Основой построения бюджета является планирование будущих поступлений и выплат предприятием денежных средств в течении определенного временного интервала. Первоначальным этапом разработки и главным фактором точности большинства бюджетов является прогнозный объем реализации. Методы, применяемые финансовыми службами предприятия для его прогнозирования весьма разнообразны и зависят, главным образом, от задействованных источников информации, классифицируемых на внешние и внутренние. Метод экспертных оценок, предполагающий привлечение к разработке руководителей функциональных подразделений предприятия (производство, маркетинг, финансы), сравнительно прост, не требует серьезных затрат времени а также материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Недостатком может считаться отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз, и что более серьезно - невозможность учета влияния конъюнктурных изменений отраслевого характера, а также долговременных тенденций развития экономики в целом. Использование статистических методов (корреляционный, регрессионный и т.п.) позволяют избавиться от субъективности в оценках и подвести реальную математическую базу для принятия управленческих решений. Однако, как и все методы экстраполяционного характера, они подвержены влиянию случайных

колебаний данных и сохраняют возможность перенесения тенденций, имевших место в прошлом, на будущие процессы. Требуется, как правило, значительных информационных, трудовых и финансовых ресурсов, развитой технологии обработки информации и рациональной структуры информационных потоков между заинтересованными службами. Все эти методы дополняют друг друга и окончательный, и наиболее точный вариант прогноза будет получен в случае использования одного из них в качестве дополнительного критерия контроля результатов, полученных с применением других способов.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках (бюджет доходов и расходов). Основное назначение этого финансового плана (прогноза) - оперативное управление по принципу "план-факт" важнейшим финансовым показателем деятельности предприятия - прибылью и текущей рентабельностью.

Прогнозный баланс - это заключительный и наиболее сложный с методической точки зрения документ. Необходимость формирования диктуется его способностью проверять корректность составления бюджета движения денежных средств и бюджета доходов и расходов и служить индикатором их надлежащего исполнения.

Главными переменными, учитываемыми при разработке, являются:

1. величина собственного капитала;
2. величина формируемых фондов и резервов (рассчитывается исходя из прогнозов возможного изменения финансовых результатов);
3. стоимость основных фондов и нематериальных активов (информация бизнес-планов и оперативных бюджетов инвестиций);
4. стоимость товарно-материальных ценностей и прочих элементов текущих активов (информация о процентных соотношениях в структуре издержек);



5. величина привлеченных кредитных ресурсов (кредитные планы и информация бюджета движения денежных средств, в части временных кассовых разрывов и потребности в кредитных ресурсах);

6. объемы кредиторской и дебиторской задолженности (информация о средних сроках погашения и предполагаемых объемах продаж).

Структура прогнозируемого баланса соответствует общепринятой, т.к. в качестве исходного используется отчетный баланс отчетную дату.

Прогноз (бюджет) движения денежных средств. Значимость этого элемента заключается, во-первых, в возможности налаживания контроля за платежеспособностью и текущей финансовой устойчивостью, и во-вторых, позволяет контролировать финансовые потоки и строить политику взаимоотношений с дебиторами и кредиторами. В силу выраженной спонтанности в движении денежных средств, большинство показателей трудно спрогнозировать с большой степенью вероятности, поэтому решающее значение в составлении прогнозного бюджета движения денежных средств (смета движения денежных средств, кассовая смета) имеет строгость информации (в первую очередь учетные данные) и использование конкретных методов финансового анализа. Возможность мониторинга своего финансового положения избавляет предприятие от нестыковок между дискретностью финансовой отчетности (квартальные и годовые данные) и непрерывностью хозяйственных процессов. Эта информация позволяет определить потребности фирмы в денежных средствах, планировать источники финансирования, осуществлять оперативный контроль за движением денежных средств и ликвидностью. Одной из важнейших целей составления сметы является определение времени и объема предполагаемого финансирования, чтобы применить наиболее рациональный метод финансирования. Смета помогает финансовому директору при планировании краткосрочного финансирования, а также необходима в

управлении наличностью фирмы. В результате организация обретает финансовую прозрачность.

### **7. 3. Текущее финансовое планирование**

Текущее планирование рассматривается как часть перспективного и представляет собой конкретизацию его целей. Осуществляется в разрезе трех вышеназванных документов. Текущий финансовый план составляется на год с поквартальной и с помесечной разбивкой. Это объясняется тем, что за год выравниваются сезонные колебания конъюнктуры рынка, а разбивка позволяет отслеживать синхронность потоков средств.

Годовой план движения денежных средств разбивается по кварталам и отражает все поступления и направления расходования средств.

Первый раздел "Поступления" рассматривает основные источники притока денежных средств, в разрезе видов деятельности.

1). От текущей деятельности: выручка от реализации продукции, услуг и прочие поступления;

2). От инвестиционной деятельности: выручка от прочей реализации, доходы от внереализационных операций, по ценным бумагам и от участия в деятельности других организаций, накопления по строительно-монтажным работам, выполняемым хозяйственным способом, средства, поступающие в порядке долевого участия в жилищном строительстве;

3). От финансовой деятельности: увеличение уставного капитала эмиссия новых акций, увеличение задолженности, получение займов, выпуск облигаций.

Во втором разделе "Расходы" отражены оттоки средств по тем же основным направлениям.

– затраты на производство продукции, платежи в бюджет, выплаты из фонда потребления, прирост собственных оборотных средств.

- инвестиции в основные средства и нематериальные активы, затраты на НИОКР, платежи по лизингу, долгосрочные финансовые вложения, расходы от прочей реализации, по внереализационным операциям, содержание объектов социальной сферы, прочие;
- погашение долгосрочных ссуд и процентов по ним, краткосрочные финансовые вложения, выплата дивидендов, отчисления в резервный фонд, пр.

Затем выявляется сальдо доходов над расходами и сальдо по каждому разделу деятельности. Благодаря такой форме плана планирование охватывает весь оборот денежных средств предприятия, что дает возможность проводить анализ и оценку поступлений и расходов средств, принимать решения о финансировании дефицита. План считается составленным, если в нем предусмотрены источники покрытия дефицита. Разработка плана движения денежных средств происходит поэтапно:

1. рассчитывается плановая сумма амортизационных отчислений, т.к. она является частью себестоимости и предшествует плановым расчетам прибыли. Расчет основывается на среднегодовой стоимости основных фондов и норм амортизации.

2. на основе нормативов составляется смета затрат, включающая расходы на сырье, материалы, прямые издержки на оплату труда, накладные расходы /на хозяйственное обслуживание производства и управления/

В современных условиях все большее распространение получает процесс планирования затрат по центрам ответственности, предполагающего разделение предприятия на структуры, руководитель которого несет ответственность за издержки данного подразделения. Планирование заключается в разработке матрицы затрат, которая показывает три размерности информации:

- размерность центра ответственности, где возникла статья затрат;
- размерность производственной программы, для какой цели она возникла;

- размерность элемента затрат (какой вид ресурсов использовался).

При суммировании затрат в ячейках по строкам получают плановые данные по центрам ответственности, что важно для управления. При суммировании по столбцам получают плановые данные по товарным затратам, что необходимо для определения цены и рентабельности программы. Матрица дает возможность определить показатель стоимости продаж продукции для разработки годовых планов и способствует сокращению затрат с учетом ответственности за это конкретных подразделений.

3. определяется выручка от реализации продукции с учетом факторов влияния в плановом периоде.

Следующим документом годового финансового плана является плановый отчет о прибылях и убытках, в котором уточняется спрогнозированный размер получаемой прибыли. Заключительным документом является баланс, отражающий все изменения в активах и пассивах в результате запланированных мероприятий.

По мере реализации заложенных в финансовом плане мероприятий регистрируются фактические данные, проводится финансовый контроль.

Зарубежным методом разработки финансовых планов является метод разработки финансового плана на нулевой основе, который базируется на том, что каждый из видов деятельности в начале текущего года должен доказать право на существование путем обоснования будущей экономической эффективности получаемых средств. Менеджеры готовят план затрат для их сферы деятельности при минимальном уровне производства, а затем и прибыли от дополнительного прироста производства, за которую они отвечают. Высшее руководство, таким образом, имеет информацию для определения приоритетов и направлений расходования ресурсов с целью их наибольшей эффективности.

#### **7. 4. Оперативное финансовое планирование**

Оперативное финансовое планирование, как составной элемент текущего планирования, призвано обеспечить контроль за его выполнением, и обеспечить синхронизацию процессов поступления и расходования денежных средств предприятия в краткосрочном периоде. В организационном плане, оперативное планирование включает в себя составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите. Функциональная деятельность финансовых органов предприятия при составлении и исполнении этих документов заключается в следующем:

- организация работы по синхронизации денежных потоков предприятия;
- создание динамической базы данных, отражающей оперативное изменение в характере движения денежных средств, в разрезе видов деятельности (производственная, финансовая, инвестиционная) и источников возникновения;
- расчет потребности в краткосрочном кредитовании при образовании временных «кассовых разрывов», а также анализ потенциальных источников привлечения средств посредством инструментов финансового рынка;
- расчет величины временно свободных денежных средств предприятия, и определение возможных направлений инвестиций в краткосрочные активы финансового рынка;
- работа по организации мероприятий, направленных на устранение выявленных недостатков.

Важнейшим финансовым документом по управлению денежным оборотом на предприятии является план движения средств на счетах в банках и в кассе предприятия или платежный баланс (платежный календарь). Он позволяет финансовым работникам обеспечивать оперативное финансирование, выполнение платежных обязательств, фиксировать происходящие изменения в платежеспособности и ликвидности активов.

Платежный баланс разрабатывается на предстоящий отчетный период, с соответствующей разбивкой и отражает весь денежный оборот предприятия, без подразделения на виды деятельности. На основании этого документа руководство предприятия прогнозирует на ближайший месяц (неделю, декаду) выполнение своих финансовых обязательств перед государством, партнерами, кредиторами и инвесторами. Для составления платежного баланса финансовые службы координируют свою работу с другими функциональными службами предприятия (бухгалтерией, отелами сбыта, маркетинга, материально-технического снабжения).

Необходимость составления данного документа существенно возросла в связи с изменениями порядка расчетов и кредитования, наличием значительных неплатежей государству, партнерам, кредиторам и работникам по заработной плате. Все это в комплексе требует повышенного внимания финансистов к ежедневной сбалансированности между потоками денежных поступлений и платежей.

#### Платежный баланс

Показатель	1 месяц		
	1 декада	2 декада	3 декада
Начальное сальдо			
Поступление средств			
2.1. Продажа за наличные			
2.2. Погашение дебиторской задолженности			
2.3. Доходы от прочих видов деятельности			
2.4. Прочие денежные поступления			
ВСЕГО поступление средств			
Расходование средств			
3.1. Оплата поставщикам (авансы и за наличные)			
3.2. Погашение кредиторской задолженности			
3.3. Заработная плата и соц. отчисления			
3.4. Постоянные (общехозяйственные) расходы			
3.5. Налоги			
3.6. Сдержание объектов соцкультбыта			
3.7. Капитальные вложения и инвестиции			
3.8. Выплаты из фондов потребления			
3.9. Прочие расходы			
4. ВСЕГО расходов			
5. САЛЬДО за период (2)-(3)			
6. Конечное САЛЬДО (1)+(5)			

7. Минимально допустимое сальдо (устанавливается специальными расчетами)			
8. Недостаток (-), излишек (+) средств (6) – (7)			

Другим документом, координирующим и регулирующим наличный денежный оборот предприятия, является кассовая заявка или кассовый план. Кассовая заявка (план) – план оборота наличных денежных средств, который отражает их поступления и выплаты через кассу предприятия.

Исходными данными для составления кассового плана являются:

- Смета расходования фонда потребления, образуемого за счет фонда оплаты труда и чистой прибыли;
- Смета расходов и доходов по содержанию объектов социальной сферы;
- Сведения о продаже физическим лицам материальных ценностей, товаров, и оказания им услуг;
- Сведения о доходах транспортного хозяйства;
- Сведения о прочих поступлениях и выплатах наличными средствами;
- Сведения об удержаниях из заработной платы НДФЛ, за товары проданные в кредит, за питание в столовых, о перечислениях во вклады в учреждениях банков и т.д.;
- Календарь выплаты заработной платы и приравнены к ней платежей.

Оперативный учет и контроль за исполнением кассовой заявки возложены на финансовый отдел и главного бухгалтера предприятия. На основе оперативного учета ежеквартально составляется справка прихода и расхода денег по направлениям. Этот документ является информацией о фактическом исполнении кассового плана за отчетный период, а также используется для разработки кассовой заявки на предстоящий период.

## **8. Финансовый менеджмент и стоимостная оценка бизнеса**

### **8. 1. Методическое обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов**

Целевой направленностью функционирования системы финансовых ресурсов предприятия выступает обеспечение ее стоимостного прироста, что позволяет обеспечить выполнение производственных и непроизводственных задач. В силу ограниченности ресурсов предприятие должно использовать поступающую в систему стоимость и образуемые за ее счет ресурсы с прибылью. Такое функционирование означает воспроизводство имеющихся ресурсов, финансовый рост, рост стоимости бизнеса. Акцент на стоимостном воспроизводстве, создании стоимости означает трансформацию распределительной функции финансов в воспроизводственную. Подобное функциональное предназначение финансов определяется зарубежной наукой последних лет.

Рациональное управление системой ресурсов реализуется в рамках менеджмента финансовых ресурсов. Знание экономических законов позволяет менеджеру эффективнее достигать поставленных целей и реализовывать функциональное назначение ресурсов. Процесс воспроизводства финансовых ресурсов рассматривался как состоящий из двух стадий – формирования и использования.

На стадии формирования решаются вопросы о структуре ресурсов и соответствующей плате за них. Цена ресурсов определяется для следующих целей: 1) определения уровня финансовых издержек, связанных с функционированием предприятия; 2) принятия инвестиционных решений; 3) построение оптимальной структуры ресурсов.

Цена ресурсов вычисляется по формуле:

$$Ц = \frac{И}{P},$$

где  $Ц$  – цена финансовых ресурсов, %;

$И$  – издержки на обслуживание ресурсов;



$P$  – величина ресурсов.

Оценка совокупности видов используемых ресурсов рассчитывается как:

$$Ц = \sum c_i v_i,$$

где  $Ц$  – цена всей совокупности используемых ресурсов;

$c_i$  – цена  $i$ -го вида ресурсов;

$v_i$  – удельный вес  $i$ -го вида ресурсов.

Каждый вид ресурсов связан с издержками, которые могут быть исчислены с той или иной степенью точности. В качестве оцениваемого вида ресурсов ( $c_i$ ) могут выступать элементы любой из рассмотренных классификаций, что позволяет оценить совокупность ресурсов с различных позиций (табл. 1).

Таблица 1 – Структура и оценка используемых финансовых ресурсов

Вид ресурсов	Величина ресурса, руб.	Издержки обслуживания, руб.	Цена ресурса, %	Удельный вес ресурса, %
Собственный	60	3,6	6	60
Заемный	30	5,4	18	30
Привлеченный	10	0,3	3	10

Цена (издержки) всей совокупности ресурсов составит 9,3 %. Предприятие должно обеспечить рентабельность деятельности не ниже этого значения, иначе возможны претензии кредиторов. Рентабельность ниже 9,3% свидетельствует о неэффективном функционировании системы финансовых ресурсов предприятия. Данный показатель является ориентиром при принятии инвестиционных решений (табл. 2).

Таблица 2 – Варианты возможного финансирования предприятия

Показатель (в %)	Варианты структуры финансовых ресурсов					
	1	2	3	4	5	6
Доля собственных ресурсов	100	90	80	70	60	50
Доля заемных ресурсов	0	10	15	20	30	30
Доля привлеченных ресурсов	0	0	5	10	10	20
Цена собственных ресурсов	12	11	10	7	6	5
Цена заемных ресурсов	0	13	15	16	18	18
Цена привлеченных ресурсов	0	0	0	3	3	5
Цена всех ресурсов	12	11,2	10,3	8,4	9,3	8,9

Среди возможных вариантов финансирования деятельности предприятия оптимальным является вариант с минимальной ценой.

Структура и издержки финансовых ресурсов предприятия меняются, а ориентировочное прогнозное значение цены единицы ресурсов может быть установлено исходя из нормы ссудного процента, сложившегося на рынке. Данное значение может быть использовано при сравнении предельной производительности единицы ресурса с его ценой. Разработав варианты структуры используемых средств, можно решать вопрос оптимизации ресурсной базы финансирования предприятия.

Помимо критерия минимальной цены используемых ресурсов, применяется и их оценка с позиции эффективности воспроизводства собственных средств. Под эффектом финансового рычага (ЭФР) понимается приращение к рентабельности собственных ресурсов, получаемое благодаря использованию заемных ресурсов:

$$\text{ЭФР} = (1 - H) \times (P - C_p) \times \frac{ZP}{CP},$$

где  $H$  – ставка налогообложения прибыли, %;

$P$  – рентабельность активов, %;

$C_p$  – цена заемных ресурсов, %;

$ZP$  – заемные ресурсы, руб.;

$CP$  – собственные ресурсы, руб.

Структура ресурсов во взаимосвязи с изменением валового дохода может значительно повлиять на чистую прибыль субъекта хозяйствования, а в итоге и на рентабельность собственных ресурсов. Составляющая  $(1 - H)$  есть налоговый корректор, характеризующий влияние уровня налогообложения на конечный показатель. Составляющая  $(P - C_p)$ , называемая дифференциалом рычага, показывает разницу между рентабельностью активов и платой за заемные ресурсы. Чтобы эффект не был отрицательным, дифференциал должен быть положительным. Чем больше дифференциал, тем меньше риск и наоборот. Соотношение между собственными и заемными ресурсами  $(\frac{ZP}{CP})$  есть плечо рычага, увеличивающее эффект дифференциала. Если новое заимствование приносит увеличение эффекта финансового рычага, то оно выгодно (табл. 3).

Таблица 3 – Влияние структуры используемых финансовых ресурсов и изменения валового дохода на рентабельность собственных средств

Показатель	Доля заемных ресурсов в общей величине, %								
	0			20			30		
Общая величина ресурсов, руб.	100								
Собственные ресурсы, руб.	100			80			70		
Заемные ресурсы, руб.	0			20			30		
Валовой доход, руб.	36	40	44	36	40	44	36	40	44
Цена заемных ресурсов, %	-			16			18		
Расходы за пользование заемными ресурсами, руб.	0			3,2			5,4		
Налогооблагаемая прибыль, руб.	36	40	44	32,8	36,8	40,8	30,6	34,6	38,6
Налог на прибыль (20 %), руб.	7,2	8	8,8	6,56	7,36	8,16	6,12	6,92	7,72
Чистая прибыль, руб.	28,8	32	35,2	26,24	29,44	32,64	24,48	27,68	30,88
Рентабельность собственных ресурсов, %	28,8	32	35,2	32,8	36,8	40,8	34,97	39,54	44,11
ЭФР	0			4	4,8	5,6	6,17	7,54	8,9
СФР	1			1,1			1,2		
Размах рентабельности собственных ресурсов, %	3,7			8			9,14		

Влияние изменения валового дохода на чистую прибыль предприятия показывает сила финансового рычага (*СФР*):

$$СФР = \frac{ВД}{ВД - Цр},$$

где *ВД* – валовой доход;

*Цр* – цена ресурсов, руб.

Несмотря на платность используемых заемных ресурсов и увеличение расходов за пользование ими, предприятие повышает рентабельность собственных средств и демонстрирует эффективность системы финансовых ресурсов. С увеличением плеча рычага и (или) уменьшением его дифференциала возрастает риск деятельности (размах рентабельности собственных ресурсов). При нерациональной структуре ресурсов и объемах производства возможно обвальное сокращение чистой прибыли. Действие эффекта финансового рычага подобно эффекту мультипликатора.

На стадии использования ресурсов важна избирательность в их применении, а критериями служат наибольшая производительность и

быстрая окупаемость. Поскольку сформированные финансовые ресурсы будут направлены на осуществление затрат, то важное значение имеет их приемлемая величина. Действие операционного (производственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к более сильному изменению прибыли:

$$СПР = \frac{ВР - ПИ}{ВД},$$

где СПР – сила воздействия операционного рычага;

ВР – выручка от реализации;

ПИ – переменные издержки.

В операционном анализе используются и другие показатели:

$$\text{Валовая маржа} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{реализации}} - \frac{\text{Переменные издержки}}{\text{издержки}}$$

Валовой маржи должно хватать на покрытие постоянных расходов и формирование прибыли предприятия.

$$\text{Порог рентабельности} = \frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{Валовая маржа (в относительном выражении)}}$$

Порог рентабельности показывает величину выручки от реализации, при которой предприятие не имеет ни прибыли, ни убытков, а валовой маржи хватает только на покрытие постоянных издержек. Пороговое количество товара характеризует точку окупаемости производства, ниже которой производство невыгодно.

$$\begin{aligned} \text{Пороговое количество товара} &= \frac{\text{Порог рентабельности}}{\text{Цена реализации}} \quad \text{или} \\ &= \frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{Цена единицы товара} - \text{Переменные издержки на единицу товара}} \end{aligned}$$

Каждая последующая единица товара приносит предприятию прибыль, величина которой определяется следующим образом:

$$\text{Масса прибыли после прохождения порога рентабельности} = \text{Количество товара, проданного после порога рентабельности} \times \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Общее количество проданного товара}}$$

Для определения величины возможного снижения выручки от реализации используется показатель запаса финансовой прочности (табл. 4)

$$\frac{\text{Запас финансовой прочности}}{\text{Изменя}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{соотношение}} - \frac{\text{Порог рентабельности}}{\text{между постоянными и переменными}}$$

издержками, менеджер может влиять на величину дохода.

Таблица 4 – Влияние изменения выручки от реализации продукции на валовой доход предприятия

Показатель	Варианты развития		
	1	2	3
Выручка от реализации, руб.	162	180	198
Цена единицы продукции, руб.		10	
Переменные издержки, руб.	81	90	99
Валовая маржа, руб.	81	90	99
или в относительном выражении к выручке		0,5	
Постоянные издержки, руб.		60	
Валовой доход, руб.	21	30	39
СПР	3,9	3	2,5
Порог рентабельности, руб.		120	
Пороговое количество товара, ед.		12	
Масса прибыли после прохождения порога рентабельности, руб.	21	30	9
Запас финансовой прочности, руб.	42	60	78
или к выручке от реализации, %	26	33	39

Сила производственного рычага равная 3, показывает, что с изменением выручки от реализации на 10 % (180 руб. ± 10 %) валовой доход предприятия изменится на 30 % (30 руб. ± 30 %). Большая сила воздействия производственного рычага характерна для предприятия с высоким уровнем постоянных затрат. Ситуация свидетельствует и о повышенном риске, ибо сокращение объемов производства и реализации оборачивается более быстрыми темпами падения дохода и снижением запаса финансовой прочности. Если объемы реализации опускаются ниже порога рентабельности, то предприятие наращивает убытки. Изменение выручки от реализации является фактором, значимым для величины дохода, а в последствии и чистой прибыли. Возрастание объемов производства сродни эффекту акселератора. Логика функционирования операционного рычага применима не только в производственной сфере финансовых ресурсов, но и в инвестиционной, поскольку любое их использование сопровождается постоянными и переменными издержками.

Показателем, обобщающим формирование и использование финансовых ресурсов, служит сопряженный эффект рычагов:

$$\frac{\text{Уровень сопряженного эффекта}}{\text{финансового и операционного рычагов}} = \text{СФР} \times \text{СПР}$$

Уровень сопряженного эффекта показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль предприятия при изменении выручки от реализации на 1 %. Если уровень сопряженного эффекта равен 3,3, то рост выручки от реализации на 1 % ведет к росту чистой прибыли на 3,3 %. Повышение значения одного из составляющих данного обобщающего показателя может сигнализировать о возрастающей степени риска в той или иной сфере – финансовой или производственной.

Поскольку процесс использования ресурсов протекает во времени, то следует учитывать факт различной временной ценности ресурсов.

Процесс наращивания инвестированной стоимости описывается формулой:

$$F_n = P (1 + r)^n,$$

где  $F_n$  – величина инвестированного капитала через  $n$  лет;

$P$  – инвестируемая стоимость;

$r$  – ставка процента в десятичных дробях (может использоваться расчетная ставка по анализируемым инвестиционным проектам или альтернативным направлениям использования средств);

$n$  – количество лет (или оборотов капитала).

Формула, показывающая сегодняшнюю стоимость ( $P$ )

предполагаемого через  $n$  лет дохода ( $F_n$ ) будет иметь вид:

$$P = \frac{F_n}{(1 + r)^n},$$

где  $P$  – текущая (приведенная) стоимость, т. е. оценка  $F_n$  с позиции текущего момента;

$F_n$  – доход, планируемый к получению в  $n$  году;

$r$  – коэффициент дисконтирования.

Так, инвестированная на 6 лет (при годовой ставке 12 %) сумма в 20 руб. к концу периода составит:  $F_6 = 20 (1 + 0,12)^6 = 39,48$  руб.

Если планируемый через 6 лет доход по инвестиционному проекту составит 39,48 руб., то его текущая стоимость может быть оценена в 20 руб.

$$\frac{39,48}{(1 + 0,12)^6} = 20 \text{ руб.}$$

Ситуация, когда поступления по годам варьируются, является более распространенной. Суммарная величина потоков в конце периода может быть исчислена по формуле:

$$FV = \sum_{i=1}^n F_i (1+r)^i,$$

где  $FV$  – суммарная величина всех денежных потоков;

$F_1, \dots, F_n$  – денежные потоки по годам.

С позиции текущего момента все элементы потока могут быть приведены к одному моменту и суммированы:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i},$$

где  $PV$  – суммарная величина всех приведенных денежных потоков.

Например, планируются три направления инвестиций при ставке 12 %:

1) на 1 год в сумме 20 руб., 2) на 2 года в сумме 30 руб., 3) на 3 года в сумме 50 руб. Совокупный денежный поток от всех инвестиций составит:

$$FV = 20 (1 + 12 \%)^1 + 30 (1 + 12 \%)^2 + 50 (1 + 12 \%)^3 = 130,28 \text{ руб.}$$

Рассмотрим обратную ситуацию. Доходы от инвестиционного проекта распределились следующим образом: в первый год – 22,40 руб.; во второй – 37,63 руб.; в третий – 70,25 руб. Тогда приведенный совокупный поток можно рассчитать так:

$$PV = \frac{22.40}{(1+12\%)^1} + \frac{37.63}{(1+12\%)^2} + \frac{70.25}{(1+12\%)^3} = 20 + 30 + 50 = 100 \text{ руб.}$$

В этом случае суммарная величина дохода от инвестиционного проекта (130,28 руб.) на сегодняшний момент может быть оценена в 100 руб.

Если необходимо рассчитать абсолютный результат осуществленных инвестиций, то рассчитывают чистый приведенный доход, под которым понимается разность дисконтированных на один момент времени показателей дохода и капиталовложений, или, если доходы и вложения представлены в виде потока платежей, то в виде современной величины этого потока (табл. 5).

Таблица 5 – Распределение потоков платежей по инвестиционным проектам

	Годы
--	------

Проект (в руб.)	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й
А	-10	-15	5	15	20	20	-
Б	-20	-5	5	10	10	20	20

Без учета времени эффект по проекту Б выше, чем по проекту А:

А – 35 руб. (5 + 15 + 20 + 20 – 10 – 15);

Б – 40 руб. (5 + 10 + 10 + 20 + 20 – 20 – 5).

Чистый приведенный доход при ставке дисконтирования 12 % составит:

$$A = \frac{-10}{1.12} + \frac{-15}{1.12^2} + \frac{5}{1.12^3} + \frac{15}{1.12^4} + \frac{20}{1.12^5} + \frac{20}{1.12^6} = 13,68 \text{ руб.},$$

$$B = \frac{-20}{1.12} + \frac{-5}{1.12^2} + \frac{5}{1.12^3} + \frac{10}{1.12^4} + \frac{10}{1.12^5} + \frac{20}{1.12^6} + \frac{20}{1.12^7} = 12,92 \text{ руб.},$$

т. е. с учетом дисконтирования более доходным окажется проект А.

Другой важный фактор, который необходимо учитывать при использовании финансовых ресурсов, – обесценение денег, или инфляция. Номинальный (применяемый в условиях инфляции) коэффициент дисконтирования может быть рассчитан следующим образом:

$$p = r + i,$$

где  $p$  – номинальный коэффициент дисконтирования;

$r$  – обычный коэффициент дисконтирования;

$i$  – индекс инфляции.

Учет временного аспекта функционирования и инфляционного обесценения финансовых ресурсов позволяет оценить эффективность их использования, рассчитать чистую эффективность и ответить на вопрос о том, сколько сегодня стоит доход, полученный в будущем. Подобный подход позволяет связать воедино этапы вложения сформированных ресурсов и получения дохода от их использования, будь то производственная или финансовая сфера их функционирования.

Поскольку одним из определяющих системообразующих факторов выступает время, то важность имеет оценка деятельности предприятия с учетом этой характеристики.

$$\text{Рентабельность деятельности с учетом фактора времени (Рт), \%} = \frac{\frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты}} \times 100}{\text{Период времени}}$$



Например, имеются два варианта деятельности. В первом случае в течение 30 дней планируется поступление выручки от реализации в размере 198 руб., из которой прибыль составит 35,2 руб. В другом случае прибыль в 32 руб. будет получена из выручки 180 руб. за 27 дней. Расчет наиболее выгодного варианта выглядит следующим образом:

$$P_T = (35,2 / 198) \times 100 / 30 = 0,59 \%;$$

$$P_T = (32 / 180) \times 100 / 27 = 0,65 \%.$$

Предпочтительным оказывается второй вариант, поскольку он обеспечивает повышенную дневную рентабельность, что способствует более быстрой оборачиваемости средств, а значит, эффективности их приращения. Раскладывая варианты деятельности на этапы, можно осуществлять сравнительный контроль результативности деятельности по реализуемым проектам. Снижающаяся норма рентабельности в единицу времени свидетельствует о понижении эффективности отдачи от используемых средств и сигнализирует о целесообразности переориентации финансовых потоков в более прибыльный проект.

Как объект управленческого воздействия система ресурсов должна быть формализованной, что позволит с наибольшей эффективностью применить разработанные алгоритмы и методики управления. Формой такой организации выступает бюджет. Бюджетирование, есть процесс составления и исполнения бюджетов предприятия для достижения поставленных целей. Бюджетирование является механизмом реализации системного подхода в практике организации финансовых ресурсов и позволяет учесть происходящие во внешней среде изменения, в полном объеме реализовать фазы управленческого цикла (нормирование, планирование, учет, анализ, регулирование) и стадии воспроизводственного процесса финансовых ресурсов (формирование и использование). Важность, при этом, приобретают методические аспекты бюджетной работы на предприятии.

Составление и исполнение бюджетов предприятия связано с его производственной деятельностью, которая в рыночных условиях

осуществляется в соответствии с бизнес-планом, заключительными разделами которого являются финансовый план и стратегия финансирования.

Исходный момент финансового планирования – выработка и постановка цели. Система финансовых ресурсов служит реализации производственных целей предприятия и предполагает стоимостное выражение происходящих изменений. Важно согласовать стратегию деятельности с операционными задачами и измерить результаты деятельности и эффективность приращения стоимости. Постановка цели осуществляется с учетом прогнозов развития, как наиболее вероятных предстоящих тенденций. Прогнозирование есть функция координационного контура управления.

На основе спрогнозированных объемов продаж реализуется перспективное, текущее и оперативное финансовое планирование, конечным результатом которых является составление и исполнение различных бюджетов. На основе полученных прогнозов объемов продаж планируются выручка от реализации, затраты на производство и реализацию продукции, прибыль периода. Пятилетние планы ежегодно корректируются в соответствии с изменившимися условиями, при этом второй год текущей пятилетки становится первым плановым, а пятый – четвертым, следом за которым добавляется еще один. Это позволяет оперативно, в соответствии с требованиями внешней и внутренней среды корректировать текущее развитие предприятия, сообразуясь с целями стратегического характера, в направлении которых выстраивается вектор движения. Такое «скользящее» планирование используется динамично развивающимися компаниями, оно позволяет выйти из годового цикла и учитывать последнюю достоверную информацию.

Отметим, что отчет о прибылях и убытках, баланс движения денежных средств, баланс активов и пассивов являются бюджетами, т. е. запланированной и утвержденной росписью доходов и расходов предприятия. Формой контроля подобных сбалансированных бюджетов

служит матрица, где по вертикали приводятся направления использования финансовых ресурсов, а по горизонтали – источники финансирования. Матрица позволяет сбалансировать доходную и расходную части, определить целевую направленность используемых средств.

Бюджетирование как непрерывный процесс составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов предприятия охватывает все уровни управления, а информация при этом может двигаться сверху вниз и снизу вверх. При восходящем движении рабочая информация или проекты бюджетов подаются от исполнителей к руководству, а в обратном случае происходит доведение до всех подразделений скорректированного и утвержденного бюджета компании или подразделений. Бюджетирование – это и процесс автоматизированной обработки и управления финансами предприятия. В разрабатываемом бюджете данные отражаются по плану и по факту, а компьютерное программное обеспечение позволяет оперативно отслеживать информацию и произошедшие в структуре ресурсов изменения.

Система финансовых ресурсов и соответствующие ей бюджеты могут быть охарактеризованы с временных и пространственных позиций. С позиции временного аспекта можно выделить уровни бюджетирования:

- 1) фактический, т. е. ранее исполненный бюджет, служащий основой для последующего планирования и анализа;
- 2) действующий, т. е. исполняемый бюджет с различной степенью детализации реализуемых показателей (квартал, месяц, декада);
- 3) перспективный, т.е. реализующий финансовую стратегию предприятия и разрабатываемый на срок от 1 года (краткосрочный) до 3–5 лет (среднесрочный) и более (долгосрочный). Такой бюджет свидетельствует о наличии у руководства долгосрочных планов в бизнесе и стремлении реализовать миссию данного предприятия.

Пространственная характеристика предполагает выделение бюджета всего предприятия (консолидированного бюджета материнской компании),

характеризующего всю совокупность ресурсов, и бюджетов структурных подразделений.

Функционирование и динамика развития системы финансовых ресурсов обуславливают отображение процесса их воспроизводства (источников формирования направлений использования ресурсов) и оценку его эффективности.

Показанный подход к бюджетному планированию позволяет реализовать: 1) увязку достигнутого уровня финансового развития со стратегическими целями предприятия; 2) планомерное согласованное поступательное движение всех структурных подразделений предприятия; 3) контроль состояния и функционирования локальных систем финансовых ресурсов; 4) бюджетное обеспечение стратегии развития и полное использование имеющихся ресурсов.

На первом этапе введение на предприятии полного пакета бюджетов нецелесообразно, а при определении видов деятельности структурных единиц, по которым должны создаваться бюджеты, пригодиться зарубежный опыт планирования и анализа.

Метод планирования по центрам ответственности предполагает разработку матриц затрат, прибылей. Матрица затрат позволяет определить размер затрат структурных подразделений и виды используемых ресурсов. Столбцы матрицы показывают элементы затрат структурных подразделений предприятия, перечисленные построчно. При суммировании затрат в ячейках по строкам матрицы можно определить плановую (или фактическую) величину затрат данного подразделения, что важно для принятия управленческих решений. При суммировании затрат в ячейках по столбцам матрицы можно вычислить величину каждого вида затрат, что необходимо для контроля затрат, установления цены и оценки рентабельности. Матрица прибылей строится аналогично, но здесь учитывается вклад каждого анализируемого подразделения в общую величину прибыли предприятия.

Планирование и контроль затрат и прибыли выделенных центров ответственности способствуют повышению их рентабельности и позволяют выделить центры доходов (прибыли) и расходов предприятия. Под центром дохода понимается подразделение, приносящее наибольшую прибыль, а под центром расходов – наименее рентабельное подразделение. Логично составлять бюджеты и контролировать, прежде всего, центры затрат (где наиболее возможно необоснованное завышение расходов) и центры доходов (с целью максимизации получаемой прибыли), что создает базу для формирования обоснованной системы управленческого учета и контролинга.

Центры дохода это и есть так называемые точки роста предприятия. Существуют они и на уровне экономики региона, национальной экономики. Они характеризуют сегменты системы, наиболее эффективно реализующие воспроизводственный процесс – приращение стоимости. При синхронизации этих эффектов с деятельностью макросистемы (интегрируются точки роста систем: предприятие, отрасль, регион, национальная экономика) достигается эффект резонанса, а процесс воспроизводства ресурсов мультиплицируется. В орбиту действия точек роста должны попадать все более глобальные проекты, которые позволяют не только интенсифицировать рост, но и добавлять экстенсивную составляющую и достичь на этой основе финансовой мощи системы.

Подразделения, вызывающие у руководства сомнение по поводу обоснованности своего существования и практики хозяйствования, могут доказать свою рентабельность, подготовив план затрат для минимального уровня производства, а затем и прибыли от дополнительного его прироста, за которую они отвечают. Руководство получает информацию о целесообразности финансирования деятельности структурного подразделения или проекта и рассматривает целесообразность перевода ресурсов в более рентабельный вид деятельности. Данный метод известен как финансовый план на нулевой основе.

Создаваемый бюджет не всегда может быть бездефицитным, и центр затрат тому подтверждение. Важна контролируемость формирования и использования выделяемых ресурсов, а профицит возможен на последующих этапах реализуемого проекта. Таким образом, другим критерием выделяемых бюджетов является важность контроля по приоритетным направлениям финансирования затрат и хода реализации запланированных мероприятий. Так, может быть создан инвестиционный бюджет, предназначенный для реализации одноименной направленности ресурсов. Он может также носить балансирующий характер, и тогда с возникновением финансовых затруднений ресурсы могут быть направлены на устранение стоимостных диспропорций, а в случае получения сверхзапланированных доходов часть ресурсов возвращается в бюджет. Такой бюджет может помогать финансовым менеджерам в деле управления ликвидностью предприятия, поскольку структура финансовых вложений во многом предопределяет и этот аспект функционирования системы ресурсов.

Данное положение близко к идее интегрированного технологического концерна, согласно которой ключевые направления деятельности взаимосвязаны интегрирующими функциями. Один из видов синергетического эффекта обусловлен тем, что любое подразделение может обратиться за ресурсами к другим подразделениям. Подобный механизм есть в арсенале крупных компаний, он позволяет использовать часть освободившихся финансовых ресурсов, чтобы перебросить их на виды деятельности, добавляющие ценность всей компании.

Чтобы управление финансовыми ресурсами было эффективным, необходим релевантный контроль за состоянием их системы и представляющих их бюджетов. Так реализуются контрольная функция в финансах (объективно присущая данность) и финансовый контроль (субъективная функция управляющего). Показатели должны отражать внутренние и внешние трансформации, характерные для объекта.

Рассчитываемые аналитические показатели выступают инструментом учета и анализа (как фаз управленческого цикла), проводимых с целью определения финансового положения хозяйствующего субъекта. Учетная и аналитическая фазы управленческого цикла тесно связаны с нормированием и планированием, поскольку используют в качестве базы сравнения показатели норм (критерии) или плана. Если система демонстрирует сниженное в сравнении с нормативным значение показателя, то имеется угроза ее существованию. Если наблюдается систематическое превышение нормативного значения, то этот аспект функционирования может рассматриваться как фактор конкурентного преимущества. Взаимосвязь системы финансовых ресурсов с производственно-хозяйственной деятельностью позволяет оценить эффективность осуществления последней и принять адекватные решения относительно регулирования происходящих в системе процессов. Обладание информацией об управляемом объекте, представленной аналитическими показателями, способствует объективности принимаемых управленческих решений.

Процедура анализа оптимально подходит для системного исследования, ибо представляет собой в исходном понимании разложение изучаемого объекта на составляющие части, элементы. Такими частями будут выступать блоки анализа, а элементами – показатели этих блоков. Процедуру синтеза как соединение элементов в целое представим рейтинговой оценкой деятельности предприятия. Показатели позволяют оценить произошедшие в системе финансовых ресурсов изменения, установить ее состояние, положение по отношению к внешней среде, а используемые критерии – предупредить нежелательные изменения и разрушение системы. Правомочность такого отображения состояния финансовых ресурсов целесообразна с позиции реализации контрольной функции финансов.

Стоимостная природа финансовых ресурсов и системный подход к их рассмотрению обуславливают объективность таких положений, как: система показателей, их нормативные значения, мониторинг стоимости.

Обоснованным является отображение следующих важнейших аспектов существования и развития системы через блоки показателей: 1) структурных показателей; 2) показателей функционирования и внешних взаимосвязей; 3) показателей эффективности функционирования (табл. 6, прил. А).

Поскольку внешняя среда системы предопределяет цену (показатель, который учитывает влияние факторов внешней среды и практически не может быть изменен одним предприятием), а внутренняя – себестоимость, то соотношение этих важнейших показателей позволяет установить оборачиваемость затрат. То, как быстро внешняя среда оборачивает затраты системы, показывает степень их нужности для нее, а значит, и успешность адаптации системы финансовых ресурсов предприятия к внешней среде.

Заключительным этапом анализа состояния и эффективности функционирования системы финансовых ресурсов предприятия является рейтинговая оценка, основанная на избранной аналитиком совокупности показателей–индикаторов важнейших сторон деятельности:

$$P = \sqrt{П_1^2 + П_2^2 + П_3^2 + П_4^2},$$

где  $P$  – рейтинговая оценка функционирования системы финансовых ресурсов предприятия;

$П_1, \dots, П_4$  – совокупность отобранных для оценки показателей.

Показатели должны быть применимы на всех уровнях бюджетного планирования и контроля, а также иметь одинаковую направленность. Для характеристики системы финансовых ресурсов целесообразно использовать показатели из различных групп: 1) концентрации собственных ресурсов; 2) абсолютной ликвидности; 3) оборачиваемости всех ресурсов; 4) рентабельности собственных ресурсов. Если предприятие в анализируемом периоде повысило свою оценку, то эффективность функционирования системы ресурсов можно признать более высокой. При необходимости «усилить» роль того или иного из оцениваемых показателей можно ввести в



формулу различные весовые коэффициенты, установленные экспертным путем.

Таблица 6 – Блоки показателей системы финансовых ресурсов

1. Структурные показатели характеризуют внутреннюю среду и структуру системы. Структурная характеристика используемых ресурсов может быть представлена элементами любой из классификаций. Различные виды привлекаемых ресурсов, их применение и использование в производственно-хозяйственной деятельности, определяют устойчивость функционирования системы ресурсов предприятия и ее соответствие требованиям внешней среды, которое может быть установлено с помощью показателей ликвидности. Учитывая, что требование ликвидности – одно из важнейших требований внешней среды, целесообразно было бы специализировать на этом управленческую деятельность. Менеджер по управлению ликвидностью, контролируя активно-пассивные операции предприятия, мог бы следить за устойчивостью функционирования всей системы (подобная практика используется в специализированном финансово-кредитном институте – банке). Структура используемых ресурсов предопределяет стоимость их единицы, будущую себестоимость продукции, а в конечном счете и себестоимость единицы циркулирующих в системе ресурсов
2. Показатели функционирования и внешних взаимосвязей характеризуют интенсивность функционирования системы, степень реализации функций ресурсов и взаимосвязи с внешней средой. Могут быть рассчитаны показатели дебиторской и кредиторской задолженности, задолженности по полученным или выданным кредитам, а также показатели, характеризующие производственную или инвестиционную сферу функционирования ресурсов, их оборачиваемость. Высокие показатели оборачиваемости, отсутствие просроченной задолженности контрагентам, предоставленные займы средства и финансовые вложения обнаруживают интенсивность функционирования системы, потенциал развития и интеграции в другие системы ресурсов. Избирательность в использовании ресурсов обуславливает эффективность функционирования всей системы
3. Показатели эффективности функционирования являются результирующими при оценке состояния и динамики развития системы. Сюда относятся абсолютные показатели полученной прибыли по различным направлениям деятельности, относительные показатели рентабельности. Они позволяют оценить принимаемое финансовым менеджером решение об инвестициях, характеризуют успешность производственной деятельности предприятия, степень адаптации системы к внешней среде. Эффективность функционирования системы определяет тип ее финансового роста – интенсивный или экстенсивный. Показатель типа финансового роста характеризует динамику и направленность развития – система эффективно перерабатывает ресурсы и расширяется, либо она терпит вмененные издержки от недостаточно эффективного их использования.

Для расчета эталонной оценки (гипотетически наилучшей, бенчмаркинговой) используются максимальные значения показателей, когда-либо продемонстрированные системой. В этом случае очевидна наглядность потенциала развития системы.

Использование данных показателей в бюджетной работе, наличие в них результирующих (сбалансированных) параметров, позволяет реализовать такие приоритетные акценты деятельности успешных компаний современности, как мониторинг процессов создания стоимости и их

контроль. Особенности метода создания, приращения стоимости хозяйствующего субъекта могут рассматриваться как нематериальный актив, способствующий росту стоимости бизнеса.

Таким образом, методическое обеспечение прироста финансовых ресурсов предприятий должно основываться на стоимостной парадигме развития бизнеса, что предполагает осуществление последовательности этапов их рационального формирования и использования, а также соответствующий инструментарий: систему бюджетов, мониторинг ключевых показателей системы финансовых ресурсов и стоимости предприятия. Развитие системы финансовых ресурсов ориентировано на расширенное воспроизводство и максимизацию стоимости предприятия.

## **8.2. Проектирование финансовой деятельности организации на основе концепции адаптивности**

Аспекты адаптивности систем исследовались еще в ситуационном подходе теории организации, где основное положение заключалось в том, что степень эффективности и успеха организации определяется степенью адаптации ее структуры и поведения факторам внешней среды. Внутренняя среда системы зависит от внешней среды, получая из нее все необходимое для реализации своего предназначения, она предлагает ей результаты своих усилий по преобразованию ресурсов в продукцию и услуги. Эволюция связывается с достижением устойчивого состояния системы, при котором последняя адаптируется к окружению. Возможность адаптации обусловлена тем, что изменение внешних условий происходит медленнее, приспособление к ним системы.

Адаптивный подход предполагает рассмотрение системы с точки зрения ее сохранения и развития, несмотря на происходящие изменения. В основе этой направленности теории функционирования системы лежит редукционный подход, имеющий своей сущностью конструирование знания

на базе имеющихся разработок различной направленности. Адаптивность как форма поведения системы способствует ее самоорганизации, закреплению свойства, определившего появление системы, успешное ее существование и развитие в эволюционных трансформациях. Адаптивные системы принадлежат к классу самоорганизующихся и характеризуются способностью изменять порядок и устройство в зависимости от влияния факторов. Принципы самоорганизации, являясь доминирующими в складывающейся ныне синергетической концепции менеджмента, знаменуют возникновение нового подхода на основе классического (кибернетического). Его признаками также являются: неопределенность среды, сетевой характер структур, виртуализация бизнес-процессов.

Сложности концепции адаптивности предопределены противоречивостью исходных допущений. С одной стороны, система финансовых ресурсов – реальный объект для возможных построений, с другой – сама концепция адаптивности предполагает соответствующий менталитет руководителя, развитое образное мышление, применение неформализуемых построений, вариативность решений, вероятностный результат. Адаптивность – это скорее форма поведения, соответствующая определенному способу, образу мышления, а не набор конкретных действий. Если системный подход характеризует статику системы, и применим в процессе планомерной работы, то адаптивность как форма поведения используется в меняющейся обстановке. Адаптивное поведение характеризуется наибольшей восприимчивостью к нововведениям.

Системное исследование стоимостной природы финансовых ресурсов и положений теории систем позволило нам выделить положения адаптивного функционирования системы финансовых ресурсов. Во внимание придется принимать стоимостную природу ресурсов, системное их представление и адаптивную направленность функционирования. Положения (прил. Б) относятся к неформализуемым построениям, а адаптивное проектирование деятельности хозяйствующего субъекта представляет собой

формализованный материал. Концепция адаптивности предполагает как формализованное рассмотрение ситуации, так и образное ее видение, зависящее от опыта руководителя.

Зачастую сущность менеджмента составляет проектирование (дизайн), предполагающее, в свою очередь, творческую свободу действий, способность вносить изменения в систему. Проектирование предполагает управление рычагами, определяющими уровень разделения труда и механизмы координации организации.

Проектирование системы финансовых ресурсов должно иметь основой общественное разделение труда как первопричину формирования управленческих функций в финансовой системе предприятия. Этот подход, а также представление системы как динамической (предполагающей учет воспроизводственных процессов в элементах) позволяет учитывать особенности ее функционирования. Проектирование как формализованная программа действий не может учитывать все параметры рассматриваемой системы. При адаптивном проектировании финансовой деятельности предприятия важными становятся следующие основные части системы: объект, субъект, процесс управления.

Выделение объекта – финансовых ресурсов, обусловлено тем, что он, подвергаясь управленческому воздействию, ориентирует систему на достижение цели (имеющей стоимостную оценку) и предопределяет «систему координат» и параметры функционирования, которые показывают важнейшие факторы и ограничения. Исходные параметры объекта определяют принципы производного построения, структуризации и интеграции системы вовне. Важными являются определяющее влияние структуры системы финансовых ресурсов – объекта на форму организации бизнеса, его встраивание в макросистему. Здесь применимо выражение «цель определяет средства». Цель имеет стоимостное исчисление, а средствами служат все другие составляющие финансовой системы предприятия.

Сообразно особенностям и параметрам объекта формируется финансовая политика, разрабатывается программа, создаются бюджеты. Такой приоритет означает, что структуры создаются снизу вверх, а это перспективное направление организации финансов наиболее успешных структур. Рассмотренные варианты классификации систем финансовых ресурсов создают потенциальные стратегии ее развития (рис. 1).

Элементы, выделенные по принципу абсолютной ресурсности	$A_1$	$A_2$	$A_3$	$A_4$
Элементы, выделенные по праву собственности	собственные		заемные	привлеченные
Элементы, выделенные по принципу срочности	краткосрочного назначения	среднесрочного назначения	долгосрочного назначения	сверх долгосрочного назначения
Стоимостные составляющие системы	$\mathcal{E}_1$	$\mathcal{E}_2$	...	$\mathcal{E}_n$

Рис. 1 – Элементы системы финансовых ресурсов, классифицированных по различным признакам

Исходной для построений служит выбранная классификация системы, определяющая производные параметры (факторы, влияющие на параметры и определяющие деятельность системы, рассматривались как действие и восприятие элементов на соответствующих рисунках). Классификации ресурсов носят фундаментальный характер. Если предпочтение отдается какой-либо классификации, то можно сказать, что система резонирует с тождественными факторами, подчиняясь действующим здесь законам развития. Система требует подбора элементов, обеспечивающего ее эффективное функционирование и сочетание с элементной базой более крупной системы.

Резонанс элементов, системы приводит к увеличению эффективности ее деятельности, повышению потенциала за счет совпадения набора элементов, подсистем и оптимального сочетания характеристик, адекватных макросистеме. Эта особенность лежит в основе синергетики, когда в результате взаимодействия со средой за счет поступления дополнительной

энергии (стоимости) случайные колебания элементов системы превращаются в когерентное, коллективное движение. Так возникают кооперативные синхронные процессы, происходит самоорганизация системы.

Если в качестве основной рассматривается система, представленная параметром абсолютной ресурсности, то оптимизация составляющих будет вестись исходя из соответствующего поля рассмотрения (денежный рынок, рынок ценных бумаг и пр.), разработанных здесь моделей и инструментов (оптимизация денежных потоков, достаточная ликвидность, минимальный остаток средств в денежной форме, структура портфеля ценных бумаг, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности).

Если в качестве определяющей выбрана модель системы, выделенной по праву собственности, то исходными параметрами будут: контроль над долей предприятия, критерий собственности на используемые в обороте ресурсы, характеристики заемных, привлеченных средств и т. д. Производные параметры будут касаться наиболее выгодных (в первую очередь с точки зрения контроля над предприятием) форм привлечения ресурсов (за счет эмиссии акций, облигаций, банковских кредитов и пр.), обеспечивающих желаемую степень контроля над собственностью.

При выделении системы по критерию срочности будут задаваться временные рамки функционирования системы предприятия (задействуются модели, оптимизирующие соотношение краткосрочных, долгосрочных и т. д. ресурсов для реализации политики предприятия), определяющие инструменты привлечения средств. Осуществляемый бизнес рассматривается с точки зрения функционирования системы во времени.

Поскольку система ресурсов предприятия есть стоимостное образование, то при использовании в качестве определяющего этого аспекта во внимание принимаются параметры, увеличивающие стоимостную оценку бизнеса (минимум издержек и максимум прибыли на любой вид ресурсов), соответствующие формы привлекаемых ресурсов.

Стало быть, выбор формы (классификации) рассмотрения объекта (финансовых ресурсов) определяет факторы влияния, задает параметры построения системы, детально прорабатываемые в рамках финансовой политики предприятия, конкретизирует параметры управления и специфику деятельности управляющей подсистемы (субъекта управления). Соответствие выбранной классификации системы финансовых ресурсов доминирующим для предприятия факторам определять успешность выстраиваемой адаптивной концепции системы.

Напротив, если доминирующие факторы определены не верно, не верно выбрана определяющая классификация ресурсов, то ошибочными окажутся устанавливаемые параметры действия системы и набор соответствующих инструментов не будет считаться действенным в деле достижения поставленных целей (имеющих стоимостную оценку). В таком случае изначально будет нарушен принцип соответствия параметрам макросреды (определяющей для хозяйствующего субъекта).

Поскольку объект имеет стоимостную природу, то объективными, сущностными характеристиками системного образования становятся прибыль и затраты. Целесообразным видится измерение эффективности функционирования системы посредством сопоставления затрат, связанных с использованием всей совокупности ресурсов, и полученной прибыли. Эти характеристики становятся универсальными для любого элементного набора системы. Матричная форма дает представление о затратах и прибыли, получаемой в результате различных комбинаций ресурсов. Матрица, предполагая компоновку элементов ресурсов (реальную, потенциальную) в рамках выбранной классификации, делает возможными контроль состояния системы, исчисление эффективности стоимостного прироста и воспроизводства финансовых ресурсов (рис. 2).

При проектировании субъекта управления (управляющей подсистемы) необходимо добиваться полного соответствия его деятельности специфике функционирования объекта – так в полной мере реализуются потенциальные

возможности стоимостного образования в выбранной целевой направленности. Субъект управления инициирует процессы структурообразования, обеспечивает реализацию воспроизводственного процесса системы (стадии формирования и использования), что предопределяет ее жизнеспособность и реализацию функций.

		Прибыль системы				
Затраты системы		$\Pi_1$	$\Pi_2$	...	$\Pi_m$	$\Sigma_{\Pi}$
	$З_1$	$\Xi_{11}$	$\Xi_{12}$	...	$\Xi_{1m}$	$\Sigma_{\Xi 1i}$
	$З_2$	$\Xi_{21}$	$\Xi_{22}$	...	$\Xi_{2m}$	$\Sigma_{\Xi 2i}$
		...	...	...	...	
	$З_n$	$\Xi_{n1}$	$\Xi_{n2}$	...	$\Xi_{nm}$	$\Sigma_{\Xi ni}$
	$\Sigma_z$	$\Sigma_{\Xi j1}$	$\Sigma_{\Xi j2}$		$\Sigma_{\Xi jm}$	$\Sigma$

$З_1, З_2, \dots, З_n$  – затраты на соответствующие комбинации финансовых ресурсов;

$\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_m$  – прибыль от использования соответствующих комбинаций финансовых ресурсов;

$\Xi_{11}, \dots, \Xi_{nm}$  – структурные единицы (элементы) системы финансовых ресурсов;

$\Sigma_{\Xi jm}, \Sigma_{\Xi ni}$  – сумма по соответствующим строкам, столбцам матрицы;

$\Sigma(\Sigma_z, \Sigma_{\Pi})$  – суммарная величина имеющихся в системе ресурсов (затрат на них или прибыли от использования).

Рис. 2 – Матричная форма рассмотрения элементов затрат и прибыли системы финансовых ресурсов

Согласно положениям кибернетики, разнообразие управляющей системы меньше разнообразия объекта управления с точки зрения информационной «емкости». Рамки адаптивного поведения обусловлены тем, что управляющая система беднее объекта, который она призвана упорядочивать и лишь в идеальном случае возможен детальный контроль. Такая особенность функционирования системы предполагает предел разнообразия, ниже которого эффективное выполнение функций системы невозможно. Неопределенность в поведении управляемого объекта уменьшается за счет разнообразия органа управления. Есть и предел такому соответствию, иначе затраты на управляющую подсистему могут превысить полученные от управления объектом доходы. Разнообразие достигается посредством соответствия особенностям объекта управления.

Поскольку вариантов классификации финансовых ресурсов несколько, а соответствующих им параметров и возможных сценариев и еще больше, то



объективно необходима унификация реализуемых управленческих функций, которые должны быть применимы в отношении любой классификации объекта. Соответствие управляющей подсистемы управляемой, обуславливает особенности процесса управления.

Представляя объект управления как систему, состоящую из элементов и состояние каждого из элементов как воспроизводственный процесс, а также, определив фазы управленческого цикла, можно выделить функции управления. Определим понятия:

- стадия элемента системы финансовых ресурсов – последовательно сменяющееся состояния воспроизводственного процесса (формирование, использование);

- контур объекта управления – замкнутая последовательность стадий кругооборота воспроизводственного процесса элемента системы (в качестве элементного набора подходит любая из классификаций: по степени абсолютной ресурсности, по праву собственности, по срочности использования);

- фаза – процедура объекта управления, выделенная по функциональным характеристикам управленческой работы (нормирование, планирование, учет, анализ, регулирование);

- цикл субъекта управления – замкнутая последовательность фаз управленческого кругооборота.

Для различных классификаций систем ресурсов характерны постоянные стадии воспроизводственного процесса и фазы управленческого цикла.

Функции управления должны быть объективными и относительно постоянными по отношению к исполнителям, если человек переходит на другую управленческую работу, то меняются характер и направление его деятельности. Функции управления образуются в области соприкосновения одной из фаз цикла субъекта управления с какой-либо стадией контура объекта управления.

Так, для первой стадии (формирование) контура (финансовых ресурсов как объекта) управления функциями управления будут: нормирование формирования ресурсов, планирование формирования ресурсов, учет формирования ресурсов, анализ формирования ресурсов, регулирование формирования ресурсов (рис. 3).

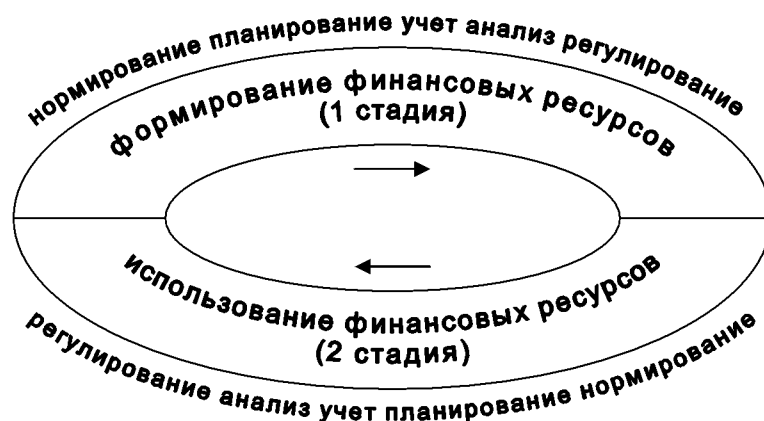


Рис. 3 – Стадии и фазы воспроизводства финансовых ресурсов

По такому же принципу образуются остальные функции управления, хотя в качестве объекта может рассматриваться не вся имеющаяся у предприятия совокупность ресурсов, а элемент выбранной классификации (например, по признаку абсолютной ресурсности, по праву собственности по срочности либо как абстрактный элемент стоимостного образования) (табл. 7).

Таблица 7 – Образование функций управления финансовыми ресурсами

Признак классификации системы	Элемент системы	Стадия воспроизводственного процесса элемента	Фаза цикла	Название специализированной функции управления
1. абсолютная ресурсность	А1	1 формирование	1 нормирование	1.1 нормирование формирования денежных средств (ценных бумаг)
			2 планирование	1.2 планирование формирования денежных средств (ценных бумаг)
			3 учет	1.3 учет формирования денежных средств (ценных бумаг)
			4 анализ	1.4 анализ формирования денежных средств (ценных бумаг)
			5 регулирование	1.5 регулирование формирования денежных средств (ценных бумаг)
		2 использование	1 нормирование	2.1 нормирование использования денежных средств (ценных бумаг)

			2 планирование	2.2 планирование использования денежных средств (ценных бумаг)
			3 учет	2.3 учет использования денежных средств (ценных бумаг)
			4 анализ	2.4 анализ использования денежных средств (ценных бумаг)
			5 регулирование	2.5 регулирование использования денежных средств (ценных бумаг)
и т. д.	и т. д.	и т. д.	и т. д.	и т. д.

Реализуемый в процессе адаптивного проектирования методологический принцип формирования функций управления учитывает следующие теоретические и практические требования: 1) функции разграничены относительно направленности на объект управления; 2) исключается дублирование функций; 3) функции соответствуют объекту воздействия; 4) в совокупности функции составляют форму и содержание управления финансовыми ресурсами в финансовой системе.

Таким образом, функция управления как объективная категория, образуясь на пересечении фазы цикла субъекта управления и стадии воспроизводственного процесса элемента (контура) объекта управления, представляет собой область информационной совокупности. Объемы информации по функциям зависят от элементной базы системы ресурсов и определяются комплексом задач, устанавливаемых субъектом.

Проведя обобщение функций по различным признакам, можно синтезировать их совокупности, характеризующие различные стороны управления системой. Синтез составляет постаналитическую стадию системного исследования объекта с позиции целого.

Можно так определить принципы синтеза функций управления: 1) по стадиям воспроизводственного процесса элементов (формирование или использование) системы финансовых ресурсов; 2) по контуру воспроизводственного процесса элемента; 3) по фазам в пределах элемента (по содержательной стороне информации, используемой в управлении, – нормирование, планирование, учет, анализ, регулирование).

Для разграничения функций управления (Ф) используем матричную форму представления (рис. 4).

Стадии воспроизводствен- ного процесса	1.Форми рование	$\Phi_{1.1}$	$\Phi_{1.2}$	$\Phi_{1.3}$	$\Phi_{1.4}$	$\Phi_{1.5}$
	2. Исполъ зование	$\Phi_{2.1}$	$\Phi_{2.2}$	$\Phi_{2.3}$	$\Phi_{2.4}$	$\Phi_{2.5}$
		Нормирование	Планирование	Учет	Анализ	Регулирование
Фазы управленческого цикла						

Рис. 4 – Матричная форма разложения функции управления  
на примере абстрактного элемента системы финансовых ресурсов

Например, для элемента А1 (денежные средства, ценные бумаги) системы финансовых ресурсов предприятия, представленной классификацией по степени абсолютной ресурсности, функции будут иметь название:

- $\Phi_{1.1}$  – нормирование формирования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{1.2}$  – планирование формирования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{1.3}$  – учет формирования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{1.4}$  – анализ формирования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{1.5}$  – регулирование формирования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{2.1}$  – нормирование использования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{2.2}$  – планирование использования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{2.3}$  – учет использования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{2.4}$  – анализ использования денежных средств (ценных бумаг);
- $\Phi_{2.5}$  – регулирование использования денежных средств (ценных бумаг).

Исходя из вышеприведенных принципов синтезирования и процессов разделения и специализации труда, сформулируем комбинации:

1) по стадии производственного процесса элемента – частные специализированные функции управления. Образуются путем объединения специализированных функций одноименной стадии производственного процесса элемента, например –  $\Phi_{1.1}$ ,  $\Phi_{1.2}$ ,  $\Phi_{1.3}$ ,  $\Phi_{1.4}$ ,  $\Phi_{1.5}$ . Совокупность

функций такого уровня образует частную специализированную функцию «управление формированием денежных средств (ценных бумаг)» или, в другом случае – «управление использованием денежных средств (ценных бумаг)». Таким же образом синтезируются функции других контуров;

2) по контуру элемента – общие специализированные функции управления. Выделяются для всех стадий воспроизводственного процесса элемента (контура) и полного цикла управления, например –  $\Phi_{1.1}$ ,  $\Phi_{1.2}$ ,  $\Phi_{1.3}$ ,  $\Phi_{1.4}$ ,  $\Phi_{1.5}$ ,  $\Phi_{2.1}$ ,  $\Phi_{2.2}$ ,  $\Phi_{2.3}$ ,  $\Phi_{2.4}$ ,  $\Phi_{2.5}$ . Совокупностью всех функций по контуру является общая специализированная функция «управление денежными средствами (ценными бумагами)»;

3) по фазам в пределах элемента – основные специализированные функции управления. Выделяются по содержательной стороне одноименной фазы управленческого цикла в пределах стадий воспроизводственного процесса элемента (контура). Например, специализированные функции  $\Phi_{1.1}$ ,  $\Phi_{2.1}$  образуют «нормирование денежных средств (ценных бумаг)» или  $\Phi_{1.2}$ ,  $\Phi_{2.2}$  – «планирование денежных средств (ценных бумаг)»;

4) по фазам цикла относительно всего объекта управления – интегрированные функции управления. Например, речь идет о нормировании, планировании, учете, анализе, регулировании всей системы, т. е. нормирование элемента A1 – денежных средств (ценных бумаг), нормирование A2 и т. д.

Варианты классификации систем финансовых ресурсов позволяют рассматривать данные неизменные функции управления в отношении любого интересующего элемента классификации. Речь может идти об управлении собственными, заемными и привлеченными ресурсами, или элементами, выделенных по критерию срочности, и т. д.

Частные и общие специализированные функции, komponующиеся по ходу замыкания управленческого цикла и выходящие на объекты управления (стадии воспроизводственного процесса элемента или контур), предполагают линейный принцип формирования структуры управления; основные и

интегрированные функции управления (основанные на содержательной стороне информации – информации нормирования, планирования, учета, анализа и регулирования) ложатся в основу функционального принципа структуры управления и дают возможность раскрыть сущность функциональной специализации органов управления. Подобный подход позволяет с научной точки зрения подойти к распределению функциональных обязанностей менеджеров и проектировать организационные структуры управления в их взаимосвязи с объектом управления – финансовыми ресурсами, чем достигается соответствие управляемой и управляющей подсистем, учитываются особенности функционирования и воспроизводства объекта.

Комплексный характер финансовой работы на предприятии предполагает помимо специализации управленческих работников необходимость координации данных процессов – это прерогатива высшего уровня управления (топ-менеджмент). Система должна иметь ведущего субъекта управления, устремляющего ее развитие как целостного образования, иначе она будет не в состоянии сохранять это качество (возможны дезинтеграция, разбалансированность, распад).

Координационный контур объединяет управление и проектирование финансовой деятельности предприятия, чтобы добиться оптимального результата для компании в целом. К его функциям следует отнести: прогнозирование, принятие решения, составление общего плана работы, подбор кадров, координирование (согласование), контроль исполнения и мотивацию.

Для развития самоорганизационных процессов и синергетических свойств системы в арсенале адаптивной концепции имеется ряд управленческих технологий: стоимостные методы реинжиниринга, многообразие видов организационных структур, соответствующие инструменты управления синергетического менеджмента, пространственно–

временное согласование компонентов в финансово–кредитных трансформациях эволюционной экономики.

Реализация функций управления в зависимости от уровня рассмотрения имеет специфику. Стратегическая и тактическая деятельность менеджеров осуществляется посредством использования различных видов бюджетов, отражающих состояние системы ресурсов относительно запланированного уровня, применения аналитических показателей и инструментов мониторинга стоимости отведенного участка работы (табл. 8).

Проектируемые параметры учитывают главные из перспективных направлений развития финансов зарубежных компаний: стратегическое планирование, ориентированное на рост стоимости; системы бюджетов и сбалансированных показателей.

Таблица 8 – Характеристика проектируемых параметров финансовой деятельности экономического субъекта

<b>Характер деятельности и проектируемые параметры</b>	<b>Уровни управления</b>		
	<b>Верхний</b> (топ-менеджеры)	<b>Средний</b> (менеджеры среднего звена)	<b>Нижний</b> (менеджеры исполнители)
<b>Реализуемые ориентиры</b>	Рост стоимости бизнеса	Рациональное управление системой ресурсов	Рациональное управление элементами системы ресурсов
<b>Концепция работы</b>	Реализация миссии	Реализация стратегии	Реализация тактики
<b>Содержание управленческой деятельности</b>	Координирование финансовой деятельности финансовой системы (объекта и субъекта)	Реализация функций управления системой ресурсов (объектом)	Реализация функций управления элементами системы (объекта)
<b>Инструментарий оформления</b>	1. Стратегические бюджеты. 2. Мониторинг стоимости бизнеса	1. Тактические бюджеты. 2. Мониторинг состояния системы финансовых ресурсов (объекта)	1. Операционные бюджеты; 2. Мониторинг элементов системы финансовых ресурсов (объекта)
<b>Временной аспект состояния системы</b>	Свыше 3 лет	От 1 до 3 лет	Менее 1 года
<b>Пространственные границы системы</b>	Бизнес компании	Бизнес предприятий компании (подразделений)	Бизнес-единица (линия, процесс)

Неотъемлемой частью адаптивного проектирования является учет фактора цикличности существования системы, что означает реализацию эволюционного подхода к развитию. Эффективное адаптивное поведение организации достигается не только подстраиванием цикличности организации под ведущий макроцикл (например, максимизацией выручки или доходов от осуществляемых операций в условиях роста ВВП, национального дохода), но и нивелированием отрицательных воздействий подобного цикла (например, в условиях спада экономики, инфляции) – здесь решаются разнонаправленные задачи. Основные циклические процессы в системе можно объяснить существованием следующих возмущений и специфики ее функционирования.

Первый уровень внутренних циклов системы (микроциклов) обусловлен наличием стадий воспроизводственного процесса элементов в частях системы, т. е. формирования, использования ресурсов в рамках той или иной классификации (например, периодичность поступления доходов по ценным бумагам, формирования заемных средств за счет кредитов банков).

Второй уровень внутренних циклов системы обусловлен наличием стадий воспроизводственного процесса в отношении всей системы, т. е. формированием, использованием всей совокупности ресурсов (например, периодичность поступления выручки от реализации продукции).

Третий уровень внутренних циклов системы обусловлен наличием стадий рождения, зрелости, смерти, характерных для любой системы, что предполагает колебания ее стоимости на протяжении всего существования.

Внешние циклы системы (макроциклы) обусловлены влиянием тождественных параметров макросреды и определяются наличием синхронных процессов в системе (ее составляющих), резонирующих с тождественными (например, уровнем инфляции, особенностями денежно-кредитной политики).

Разные виды циклов могут накладываться друг на друга, специфицируя параметры исследуемого цикла (образуя синергетические всплески или



деструктивные нарушения). Можно добавить и цикличность системы, обусловленную различными требованиями внешней среды. Так обстоит дело в отношении годовой финансовой отчетности, когда предприятия стремятся достичь более качественных стоимостных показателей отчетности. Цикл, лишенный взаимосвязи происходящих в ресурсах изменений с порождающими или порожденными изменениями тождественной природы (стоимостной), следует считать косвенным.

Жизненный цикл любой системы предполагает в своем составе этапы рождения, зрелости, смерти. Внутренние для системы и ее этапов процессы предполагают такие фазы (волны), как подъем, кризис, депрессия. Внешние для системы циклы обусловлены определяющими для нее параметрами внешней среды и предполагают волны, аналогичные внутренним. Это только основные циклические колебания.

Множество иных циклических процессов (в элементах системы и т. д.), наложение одних на другие приводят к расшатыванию структуры системы и могут вызвать ее кризис, разрушение (при превышении адаптационных возможностей). Если фаза депрессии внутреннего цикла, сопровождающаяся преобладанием пассивной части ресурсов над активной (см. прил. Б), наблюдается систематически и имеет затяжной характер, это грозит деструктивными процессами для всей системы – происходит наложение стадии внутреннего цикла на стадию жизненного цикла системы.

Кризис рассматривается как точка бифуркации, после которой эволюция системы может пойти по сценарию, не предусмотренному управляющей подсистемой. Этого можно избежать посредством мониторинга ключевых стоимостных параметров и факторов влияния на систему. Величина стоимости системы оказывает определяющее влияние на остальные, производные от этого факторы (реализацию инвестиционных, производственных проектов, взаимоотношения с дебиторами и кредиторами, реализацию планируемых мероприятий стратегии развития).

Адаптивность системы возрастает с ее ростом и диверсифицированностью, которые означают объективные процессы расширения системы и перманентный приток упорядоченной информации (энергии), что повышает степени негэнтропии и жизнеспособности. Упомянутые формы ТНК и ФПП позволяют сгладить многие циклические колебания, возможные при раздельном функционировании участников: оборачиваемость капитала в отраслях, переориентация средств из производств находящихся в фазе упадка, в растущие сегменты, сезонность и т. д.

Знание специфики объекта управления и особенностей функционирования субъекта позволяют проектировать финансовую деятельность предприятия для реализации поставленной цели развития. Рассмотренные особенности адаптивного проектирования учитывают в своем составе 10 из 12 принципов современной модели управления – BBRT.

Приведем аналогии:

- 1) «менеджеры, получившие необходимые полномочия», «основы самоуправления», – спроектированные управленческие единицы, возглавляющие центры ответственности;
- 2) «отчет за результаты», «вознаграждение групп не основе сравнений» – выполненные аналитические показатели мониторинга, введенные руководством в центрах ответственности;
- 3) «сетевая организация» – система бюджетов, строящаяся на основе информационно-финансовых потоков предприятия;
- 4) «относительные цели» – корректируемые показатели стратегии, бюджетов;
- 5) «адаптивные стратегии» – методы проектирования, учитывающие ключевые особенности системы;
- 6) «системы предупреждения» – информативные, результирующие аналитические показатели бюджетного мониторинга;
- 7) «ресурсы предоставляются по запросу» – балансирующий бюджет;

8) «динамичный распределительный контроль» – мониторинг важнейших аналитических показателей, рейтинг функциональных сфер деятельности (бюджеты центров ответственности).

Принципы, задействованные концепцией адаптивности не в полной мере: «координация рыночного типа», «поддерживающий стиль лидерства».

Особенности проектирования представляют собой не просто совокупность конкретных методов управления и реинжиниринга финансов, философии и корпоративной культуры, но уже нематериальный актив, некую бизнес–систему, упорядочивающую информационно-финансовые взаимосвязи с целью увеличения стоимости.

Таким образом, концепция адаптивности предполагает рассмотрение системы финансовых ресурсов с точки зрения сохранения и развития, несмотря на происходящие изменения. При адаптивном проектировании финансовой деятельности важность принимают основные части системы: объект, субъект, процесс управления. Подобный подход позволяет подойти к распределению функциональных обязанностей менеджеров и проектировать организационные структуры управления во взаимосвязи с объектом управления – финансовыми ресурсами. Реализация функций управления в зависимости от уровня рассмотрения специфична. Проектирование должно учитывать фактор цикличности системы финансовых ресурсов.

### **8.3. Стандарты стоимости**

Произошедшее в системе финансовых ресурсов предприятия их движение, в виде процессов формирования и использования, обусловили возникновение стоимостных потоков уже между элементами системы финансовых ресурсов предприятий национальной экономики и выступили, причиной саккумулированной предприятием величины стоимости. Оценка стоимости предприятия выступает заключительным этапом измерения эффективности его стоимостных отношений.

Именно концепция стоимости бизнеса на сегодня рассматривается как одна из наиболее ключевых в рамках науки об управлении, поскольку речь идет, прежде всего, об оценке правильности любых управленческих решений с точки зрения роста стоимости компании. Оценка стоимости предприятия отвечает на вопрос о том сколько стоит или может стоить предприятие. При этом, все заинтересованные лица могут иметь разные причины оценки стоимости предприятия с позиции соблюдения собственных интересов, поиска компромисса между доходом и риском. Случаи применения оценки весьма многообразны и затрагивают временной, пространственный, организационный, управленческий аспекты существования системы. Например:

- оценка стоимости компании (закрытой, открытой);
- установление приемлимой цены (с точки зрения продавец/покупателя) сделки по продаже бизнеса (доли в нем);
- прогнозная оценка гипотетической стоимости бизнеса (начиная от бизнес-линий до имущественных комплексов) в перспективе;
- оценка стоимости предприятия с точки зрения реализуемых мероприятий по его реструктуризации;
- оценка стоимости новых организационных образований (дочерних предприятий) имеющих место после реструктуризации комплекса;
- оценка эффективности финансового управления, его форм, методов, инструментария;
- оценка эффективности финансовых взаимоотношений (и их отдельных элементов в отношении, в т.ч., различных предметов сделки (дебиторская задолженность, реализация ценных бумаг, продажа имущества и т.д.)) предприятия на рынке, и др.

Оценка бизнеса, чаще всего, имеет своим предметом стоимость отдельных бизнес-линий или стоимость всего предприятия (фирмы). Бизнес-линию определяют как совокупность прав собственности, долгосрочных конкурентных преимуществ и соответствующего имущества (технологий,

контрактов на организацию работ), которые обеспечивают получение доходов. Близкими понятиями выступают: продуктовая линия, инвестиционный проект, долгосрочные ключевые контракты обуславливающие получение доходов или экономию расходов (например, по долгосрочной аренде оборудования, закупке, размещению произведенного продукта). Таким образом, узкая трактовка бизнес-линии предполагает собой реализацию имущественного интереса обуславливающего в результате увеличение стоимости предприятия (Здесь можно вспомнить косвенные формы стоимостных отношений, формы реструктуризации предприятия).

Оценка бизнес-линий может проводится в случаях когда необходимо:

- оценить имеющуюся бизнес-линию (основную, единственную) с целью установления на этой основе стоимости данного специализированного предприятия;
- оценить стоимость реализуемого инвестиционного проекта (на любых его стадиях) с целью его продажи, либо выбора наилучшего из имеющихся альтернативных;
- оценить стоимость уставного капитала необходимого для осуществления инвестиционного проекта;
- оценить сделку с использованием той или иной формы финансовых ресурсов обеспечивающей в итоге наибольший стоимостной рост системы;
- оценить всю совокупность бизнес-линий предприятия (а также других обладаемых предприятием активов включая его торговую марку и репутацию на ранке) с целью установления результирующей стоимости данного комплекса.

Вполне очевидно, что проводимая оценка касается установления стоимости определяющего, для данного субъекта хозяйствования на этот момент времени, предмета сделки, ибо результатом этого выступает конечная величина всего стоимостного образования.

Оценка всего предприятия может осуществлять также и на основе оценки его имущества, а не по бизнес-линиям (как рассмотрено выше).

Необходимость этой оценки обусловлена тем, что рынок не в состоянии этого сделать, и здесь возможны случаи:

- необходимо оценить стоимость "закрытого" предприятия, чьи ценные бумаги не могут обращаться на фондовом рынке;
- необходимо оценить предприятие, чьи акции не допущены до листинга фондовой биржи как не удовлетворяющие установленным критериям;
- необходимо оценить предприятие чьи акции обращаются на фондовой бирже, но считается, что они оценены необъективно (например, в силу тех или иных причин недооцениваются инвесторами);
- уровень развития и тенденции фондового рынка в стране не позволяет доверять сложившимся ценам на акции.

Оценка предприятия основывается на оценке ее активов. Следует, однако, иметь ввиду, что если имеющиеся данные по аналогичным сделкам позволяют достаточно объективно подойти к оценке материальных составляющих активов (по сложившимся рыночным ценам), то в отношении нематериальных активов (патенты и т.д.) это затруднительно.

Не следует думать, что названные подходы исключают применение друг друга - возможны ситуации когда оценка бизнес-линии предполагает имущественный подход, а оценка всего предприятия - установление стоимости бизнес линии в его составе.

Оценка предприятия (фирмы) может проводится в случаях, когда необходимо:

- определить соответствие цены котирующихся на рынке акций их реальной стоимости;
- обосновать цену предприятия при его купле/продаже;
- определить цену закрытой компании для установления стоимости ее акций;
- показать стоимость предприятия потенциальным инвесторам.

Изначальными ориентирами при определении стоимости предприятия служат: 1) предприятие оценивается как функционирующее; 2) предприятие оценивается с точки зрения его ликвидации (ликвидационная стоимость). При этом основными подходами выступают: а) доходный; б) рыночный; в) затратный. Факт того, что оценка может проводиться с использованием различных подходов и предположений относительно развития ситуации обуславливает и различное ее стоимостное значение. При проведении оценки возможно применение следующих трактовок стоимости:

- рыночная стоимость устанавливается в случае, когда заинтересованные в сделке стороны обладают всей полнотой информации;
- инвестиционная стоимость - подразумевает стоимость предприятия для конкретного инвестора;
- экономическая стоимость - рассматривается как стоимость продолжающегося бизнеса;
- текущая стоимость - предполагает определение денежного потока дисконтированного по определенной ставке;
- фундаментальная стоимость рассматривается как внутренне присущая данному виду активов вне зависимости от характеристик конкретного инвестора;
- ликвидационная стоимость предполагает стоимость предприятия определенную с учетом необходимых при ликвидации расходов.

Если предприятие оценивается с точки зрения действующего, то применяются доходный или рыночный подходы.

При доходном подходе стоимость предприятия устанавливается исходя из его возможных доходных потоков, которые обеспечиваются этим бизнесом. В этом случае, имущество предприятия обеспечивающее его функционирование не учитывается, т.к. в противном случае (при продаже имущества) доходы от бизнеса станут невозможными.

Рыночный подход предполагает, что при оценке предприятия учитывается стоимость предприятия-аналога сделка по продаже которого

имела место в прошлом. Найти такое предприятие бывает затруднительно, ибо речь идет о тождественных отраслях функционирования, размерах и др. ключевых параметрах бизнеса.

Стоимость ликвидационного предприятия оценивается в рамках затратного подхода, который предполагает оценку рыночной стоимости активов предприятия оставшихся после вычета задолженности. Безусловно, такой подход предполагает оценку активов не с точки зрения суммы их рыночных стоимостей, но с учетом их оперативной продажи, а значит продажи с дисконтом от рыночной стоимости. Как правило, ликвидационная стоимость оказывается ниже той, которая устанавливается для действующего предприятия (часть активов вообще не будет реализована в интересующее время, а часть будет реализована по заниженным ценам и др.)

При оценке бизнеса общепринятыми стандартами стоимости выступают: обоснованной рыночной стоимости; обоснованной стоимости; инвестиционной стоимости; фундаментальной (внутренней) стоимости.

Применение стандарта обоснованной рыночной стоимости предполагает, что оценка предприятия производится на основе всей необходимой информации, доступ к которой не ограничен ни для продавца ни для покупателя. Основой этого, в некотором смысле выступает идеальная модель рынка, оперативность совершения сделок, информативность всех заинтересованных сторон, минимальная величина транзакций по совершаемым сделкам. Несмотря на серьезные названные требования в некоторых странах практика подобного подхода уже имеет место. Так например, в некоторых англосаксонских странах в целях объективности налогообложения используется практика оценки доли участия предприятия в закрытых дочерних компаниях. Предприятия налогоплательщики здесь, чтобы избежать проблем с налоговыми органами вынуждены привлекать к оценке авторитетные аудиторские фирмы. Основным подходом к оценке при этом выступает рыночный.



Стандарт обоснованной стоимости предполагает равную доступность информации, как для покупателя, так и для продавца. Требованиями этого подхода является отсутствие асимметричности информации, т.е. предполагается, что релевантной информацией в одинаковом качестве располагают все нуждающиеся в ней. Известны ситуации, когда мелкие держатели акций опротестовывают через суд сделки по продаже акций. Причина этого - асимметричность располагаемой информации, т.е. крупные держатели обладая необходимой информацией о реальной стоимости акций преднамеренно скрывают ее от мелких акционеров с целью выгоды от приобретения данных ценных бумаг.

Стандарт инвестиционной стоимости предполагает основным фактором возможность конкретного инвестора извлечь большую прибыль чем та, которую оценивает продавец, т.е. используемая здесь информация специфична для продавца, покупателя в каждом конкретном случае. Этот стандарт обуславливает информированность участников сделки о перспективах развития предприятия. Сделка произойдет если инвестор оценивает перспективы предмета сделки выше, чем продавец. Отметим, что помимо разности подходов (продавца и инвестора) к оценке данного предприятия значение могут иметь возможности конкретного инвестора извлечь, в конечном счете, больше прибыли от предмета инвестиций. Например, посредством использования собственной деловой репутации, имеющихся возможностей (по предоставлению оборудования, размещению контрактов, налаживанию деловых связей, по развитию данного бизнеса). Очевидно, что инвестиционная стоимость с точки зрения различных инвесторов будет отличаться по причине видения иных перспектив развития и инвестиционной отдачи от данного бизнеса.

Стандарт внутренней стоимости предполагает оценку независимым сторонним оценщиком на основе его опыта и информированности. Предполагается, что результирующая оценка строится на основе использования вседоступных методов оценки, с учетом опыта работы

аналитика в оцениваемом бизнесе, с применением независимой и полной информации о предмете оценки. Таким образом, оценщик выбирает из нескольких вариантов оценки, по его мнению, наиболее объективный и достоверный, в наибольшей степени соответствующий реальному положению дел.

О зависимости стандарта оценки от доступности используемой информации дает представление таблица.

Стандарты стоимости и используемая информация

<i>Полная информация</i>	<b>Стандарт обоснованной рыночной стоимости</b>			<b>Стандарт внутренней стоимости</b>
<i>Неполная информация</i>		<b>Стандарт обоснованной стоимости</b>	<b>Стандарт инвестиционной стоимости</b>	
	<i>Общедоступная информация</i>	<i>Равная доступность информации для участников сделки</i>	<i>Различная доступность информации для инвесторов</i>	<i>Доступная информация оценщику</i>

Помимо названных и общепринятых стандартов оценки используются также национальные стандарты, адаптированные к той или иной стране.

#### 8.4. Подходы к оценке стоимости экономического субъекта

Оценка предприятия (бизнеса) может быть реализована следующими основными подходами и соответствующими им методами: 1) доходный; 2) рыночный; 3) затратный.

Доходный подход. Сущность этого подхода заключается в определении стоимости предприятия на основе тех потоков доходов (включая доходы от продажи нефункционирующего имущества), которые оно способно принести

своему владельцу в будущем. В этой связи, уместно вспомнить, что используемая нами трактовка финансовых ресурсов предполагает не только текущие, но и потенциально возможные финансовые средства., т.е. в данном случае речь идет о возможности мобилизовать все знаки стоимости, а не только те, которыми на данный момент располагает хозяйствующий субъект. Доходный подход выступает основным при расчете рыночной стоимости действующего предприятия, которое после продажи также будет приносить его владельцу доходы. В таком случае, все предприятие может быть представлено как бизнес-линия (однопрофильное предприятие), либо как их совокупность (многопрофильная ориентация).

Будущими доходами принимаются доходы "очищенные" от затрат (т.е. сальдо поступлений и платежей по данному бизнесу) и исчисленные с учетом фактора времени их поступления (дисконтированные по определенной ставке). Возможные же доходы от продажи избыточных активов исчисляются с учетом фактора их срочной продажи на рынке. Оценивая поступления доходов по предприятию приходится принимать во внимание и инфляционное обесценение этих поступающих ресурсов.

Прогнозируемые доходы могут учитываться как бухгалтерские прибыли (убытки), либо как соответствующие денежные потоки. Однако, денежные потоки являются более предпочтительной формой подсчета стоимости, поскольку бухгалтерские расчеты могут предполагать некоторые вариации (в виду применяемых методов учета стоимости ресурсов, исчисления амортизации, расчета реализованной продукции).

Трактовка предприятия как бизнес-линии(й) предполагает возможное ее представление в виде инвестиционного проекта предполагающего в процессе своей реализации расходы на приобретение (или создание собственными силами) соответствующих активов (в т.ч. нематериальных) необходимых для начала процесса производства. Здесь, оценка предприятия сводится к оценке бизнес-линии(й) приносящей определенные потоки

чистых доходов в течении расчетного остаточного срока полезной жизни данного бизнеса.

Коль скоро, предприятие отождествляется с бизнес-линией, то следует учитывать, что она имеет свой жизненный цикл обусловленный продолжительностью стадий ее эксплуатации. Цикл предполагает наличие стадий создания продукта, его освоения, активного использования и, наконец, свертывания выпуска. Рациональное финансовое управление должно в полной мере учитывать эти особенности реализуемой производственной функции предприятия с целью соответствия им системы финансовых ресурсов. Знание и планирование жизненного цикла бизнеса, его финансового обеспечения позволяет предприятию минимизировать зависимость финансового результата от конъюнктурных подвижек. Так например, если прогнозируется замедление продаж и падение прибыльности выпуска освоенной продукции, то на эту стадию должно приходиться увеличение финансовой отдачи от вновь вводимого товара. Таким образом, накопленный финансовый потенциал предприятия акцентируется на другой (более перспективной) бизнес-линии или даже переводится из одной системы (предприятия) в другую (например, во вновь созданное предприятие).

Именно такой учет производственной деятельности позволяет предприятию не только иметь относительное стабильное поступление финансовых ресурсов, но и наращивать темпы финансового роста. Эта политика есть не что иное, как управление циклами предприятия - производственным и, соответствующим ему, финансовым.

Под остаточным сроком полезной жизни бизнеса подразумевается время оставшееся до завершения жизненного цикла выпускаемого оцениваемым предприятием продукта. Исчисление оставшихся доходов должно происходить с учетом фактора временной ценности получаемых ресурсов. При этом рассчитанная величина доходов должна быть сопоставлена с доходностью альтернативного варианта использования этой же суммы средств при тождественном уровне риска. В качестве

альтернативного направления использования ресурсов используется ставка по банковским вкладам, государственным ценным бумагам или другим, как правило, малорискованным направлениям инвестиций. Вместе с тем, следует помнить и о цене финансовых ресурсов (их себестоимости) для данного предприятия, а также о ставке диктуемой (она может быть рассмотрена как нормативная) макросистемой.

При расчете стоимости предприятия принимается во внимание то, применительно к какому этапу остаточного срока полезной жизни бизнеса проводятся вычисления. Выделяют два варианта:

1) на настоящий момент времени (в этом случае предприятие уже реализовало часть жизненного цикла бизнеса или проекта);

2) на будущий момент времени (при этом предполагается расчет стоимости с учетом периода, который будет пройден предприятием до реального момента оценки стоимости).

Второй случай интересен тем, что позволяет спрогнозировать величину стоимости предприятия (бизнеса) в условиях, когда предполагается, что определенная часть этапов, работ по данному проекту в течении интересующего срока уже будет реализована, следовательно эти действия будут учтены в прогнозом варианте оценки. Таким образом, расчет стоимости во втором случае предполагает оценку доходов не на текущей момент, а на конец прогнозного периода, т.е. будущий текущий момент времени.

В случае, если реализуется вариант оценки вновь начинаемого бизнеса (инвестиционного проекта) рассчитывается показатель чистой текущей стоимости данного бизнеса - это частный случай остаточной текущей стоимости бизнеса. Здесь остаточный период бизнеса совпадает с длительностью всего жизненного цикла предполагаемого к реализации проекта. Использование показателя чистой текущей стоимости позволяет оценить на сколько больше за интересующей период предприятие может

заработать на данном бизнесе в сравнении с альтернативным вложением (отвлечением средств из оборота) ресурсов.

При расчете дисконтированного денежного потока возможно применение методов:

- 1) определения денежного потока для собственного капитала. В этом случае определяется, сколько и на каких условиях привлекаются для финансирования проекта (бизнеса) заемные ресурсы. В расчетах учитываются ожидаемый прирост задолженности предприятия (по привлеченным кредитным ресурсам), уменьшение его обязательств (по расчетам за ранее взятые кредитные ресурсы). Поскольку стоимость заемных средств уже учтена в денежном потоке, то применяемая ставка дисконтирования должна соответствовать только интересам инвестора (т.е. применяться только относительно собственных средств). Этот метод позволяет оценить рыночную стоимость предприятия на основе оценки его собственного капитала используемого для обеспечения жизненного цикла бизнеса.;
- 2) определение бездолгового денежного потока. Здесь, напротив, не отражается движение кредитных средств. Дисконтирование денежных потоков производится по ставке рассчитанной на основе средневзвешенной стоимости всего капитала предприятия. Для оценки же стоимости собственного капитала предприятия в этом бизнесе необходимо будет вычесть планируемую на рассматриваемый момент долгосрочную задолженность.

Расчет денежного потока для собственного капитала (применительно к определенному расчетному периоду) будет выглядеть так: *Прибыль (убыток) + Износ основных фондов (поскольку при расчете прибыли они уже фигурировали в составе затрат) - Процентные выплаты по кредитам - Налог с прибыли - Инвестиции + Прирост долгосрочной задолженности - Уменьшение долгосрочной задолженности - Прирост собственных оборотных средств (поскольку эти ресурсы оказались "связанными").*

Бездолговой денежный поток рассчитывается аналогично, но здесь отсутствуют процентные выплаты и прирост, уменьшение долгосрочной задолженности.

Решающим и ответственным моментом любого расчета выступает экономически обоснованная цена реализации продукта и соответственно получаемая прибыль. Напомним также, что при наличии у предприятия избыточных (нефункционирующих в этом бизнесе) активов их рыночная стоимость (соответствующая условиям срочной продажи) добавляется и дисконтируется к планируемым доходным потокам. Если избыточные активы не используются только временно, то нужно постараться предоставить их в аренду.

Диаметрально противоположным подходом к оценке стоимости предприятия можно считать теорему Модельяне-Миллера, согласно которой в условиях эффективного рынка капиталов рыночная стоимость предприятия не будет зависеть от структуры ее капитала. Нужно отметить, что для этой теории характерно наличие ряда серьезных ограничений, которые практически исключают ее применение в деле оценки бизнеса, предприятия. Итак, оговорками являются: полная информационная прозрачность компаний и рынка капиталов; полная доступность к кредитам (их стоимость принимается несущественной); отсутствие издержек транзакций по кредитным ресурсам.

Рыночный подход. Использование этого подхода предполагает, что для оценки закрытого предприятия на рынке подыскивается предприятие-аналог акции которого оценены и котируются. Рассчитанные показатели (мультипликаторы) открытой компании используются для оценки закрытого предприятия. При изначальном положении, что акции оцениваемого предприятия в сущности неликвидны считается, таким образом, что этот подход несколько завышает стоимость предмета оценки. Кроме того, рыночный подход реализуется в отношении действующего предприятия и базируется на рыночной информации. Наиболее достоверный результат

возможен, если имеется достаточное количество сопоставимых предприятий, а информация по ним доступна и прозрачна (что в целом является чертами высокоразвитого фондового рынка).

В общем случае алгоритм расчетов выглядит следующим образом:

1) предметом оценки является закрытое или открытое предприятие акции которого не оценены (либо оценены с недостаточной степенью достоверности) фондовым рынком;

2) среди сопоставимых по ряду показателей компаний чьи акции уже котируются на рынке подыскивается тождественное предприятие (аналог);

3) расчетные показатели оценки акций (например соотношение цены акции и прибыли) предприятия аналога с учетом корректировок применяются для расчета стоимости предмета оценки, при этом достаточно достоверным предполагается, что относительно прозрачный фондовый рынок обуславливает примерно одинаковые соотношения ключевых показателей влияющих на стоимость.

Рыночный подход может быть реализован следующими методами оценки: 1) методом рынка капитала; 2) методом отраслевого аналога; 3) методом сделок.

Метод рынка капитала. При этом методе оценка предприятия производится на основе использования прогнозных значений (применительно к времени продажи) чистой балансовой стоимости, прибыли, денежного потока предмета оценки и рассчитанных соотношений данных показателей у близкого по ключевым параметрам котирующегося на рынке предприятия, оценка которого может считаться достоверной.

Предполагается, что информация предприятия аналога публично доступна (например, периодически публикуется информация об открытых акционерных обществах) для оценщика. В идеале предполагается также, что аналог тождественен оцениваемому предприятию по следующим параметрам: размер, местоположение, структура используемых ресурсов, доля профилирующего продукта и объемы реализации и др.



Метод рынка капитала проводится в следующей последовательности.

1) Установление предприятия аналога. В совокупности предприятий сходных по основным характеристикам деятельности отыскивается наиболее близкий аналог. Предполагается, что аналог должен относиться к тождественной отрасли, продуктовой группе, иметь сопоставимый объем выпуска, применяемую систему учета и т.д.

2) Установление стоимости предприятия аналога на основе информации о его акциях обращающихся на рынке. Используется формула:

$$Цан = Ца * (Kвып - Kнеразм),$$

*Где Цан - стоимость предприятия аналога;*

*Ца - цена одной акции предприятия аналога;*

*Kвып - количество выпущенных акций;*

*Kнеразм - количество размещенных на рынке акций.*

3) Расчет коэффициентов (мультипликаторов) предприятий аналога. К возможным расчетным показателям здесь относятся следующие соотношения цены (стоимости предприятия исчисленной в предыдущем пункте - Цан): "цена/прибыль (или прибыль до процентов и налогов, прибыль до налогов)", "цена/денежный поток", "цена/балансовая стоимость предприятия".

Стоит также отметить, что если релевантный аналог предприятия не удалось подобрать (на 1 этапе), то здесь расчеты по избранному мультипликатору (исчисляется его среднее значение) ведутся с использованием данных нескольких предприятий имеющих сходную специфику деятельности. Из названных мультипликаторов основным считается "цена/прибыль", ибо именно объявляемые предприятием прибыли являются приоритетным фактором влияющим как на поведение инвесторов, так и на, соответственно, стоимость обращающихся на фондовом рынке акций.

4) Вычисляется стоимость оцениваемого предприятия (Цоп) посредством использования ранее исчисленного мультипликатора применительно к базе предмета оценки (т.е. посредством его умножения на показатель оцениваемого предприятия тождественный по знаменателю с показателем предприятия аналога). Например, расчет может выглядеть следующим образом:

$$\text{Цоп} = \text{прибыль оцениваемого предприятия} * \text{цена предприятия аналога} / \text{прибыль предприятия аналога}$$

Оценка предприятия может производиться и на определенный (прогнозный) момент времени в котором и планируется продажа. Кроме того, с целью корректировки конечных результатов и корректности расчетов возможно применение оценщиком поправочных коэффициентов учитывающих степень его доверия к тому или иному мультипликатору предприятия аналога, более того, итоговая оценка может формироваться и как средневзвешенная (с учетом все той же степени доверия) по нескольким мультипликаторам.

Таким образом, данный метод позволяет оценить предприятие, которое в сущности еще не появилось на фондовом рынке (ведь его акции там отсутствуют). Ориентиром же оценки выступают предприятия чьи, акции уже котируются на рынке, т.е. в этом случае, мы как бы оцениваем интересующее нас предприятие с позиции его будущего вероятного появления на фондовом рынке.

Определив стоимость всего предприятия можно вычислить и долю стоимости (пакета акций) предлагаемую к продаже инвестору:

$$\text{Стоимость пакета акций} = \text{стоимость предприятия} * \text{доля предполагаемая к продаже инвестору}$$

В случае, если в расчетах используется информация по совершенным сделкам с пакетами (неконтрольными) акций предприятия аналога (чаще

всего такая ситуация и реализуется) появляется возможность исчислить стоимость неконтрольного пакета предлагаемого к продаже инвестору, т.е. в этом случае во внимание принимается сделка с конкретным инвестором. Если же речь идет о контрольном пакете (например, для венчурного инвестора желающего подконтрольности планируемого бизнеса с возможной целью изъятия или переориентирования финансовых потоков в будущем), то добавляют премию за риск, которая может достигать 40 %.

Метод отраслевого аналога. Этот метод может считаться разновидностью предыдущего, а его использование ограничивается, как правило, отраслями, где наблюдается корреляция между стоимостью предприятия с достоверно оцененными фондовым рынком акциями и объемами реализации. Подобными отраслями, в первую очередь, выступают отрасли топливного, сырьевого, энергетического комплекса, где реализуемый продукт характеризуется как стандартизированный и его реализация мало зависит от осуществляемых инвестиций и обновления, но скорее обусловлена расширением или удержанием доли на рынке.

Алгоритм оценки, в целом, совпадает с предыдущим случаем. Однако, отличительным моментом является используемый на третьем и четвертом этапе мультипликатор, это - "цена/валовой доход (выручка от объема реализации)". Данный показатель предприятия аналога считается также более доступным. Таким образом, предприятие аналог в применяемом методе принадлежит к одной отрасли с оцениваемым предприятием.

Метод сделок. В данном методе решающим является выявление предприятия аналога, по которому была фактически совершена сделка по продаже контрольного пакета акций. Именно на основе данного аналога вычисляются мультипликаторы, используемые в аналогичной, методу рынка капиталов, схеме расчета стоимости.

Цена (Ца) может представлять собой также цену акции по недавно осуществленной сделке продажи крупного пакета акций (дающего возможность инвестору осуществлять контроль и влиять на менеджмент

компании) предприятия аналога. Таким образом, данный метод фактически используется при сделках по слиянию и поглощению компаний. В отличие от метода рынка капитала здесь уже учтена премия за контроль, а в случае же необходимости оценки неконтрольного пакета акций скидка составляет те же самые 40 %.

Использование в рыночном подходе зарубежных аналогов предприятия считается на сегодня дискуссионным вопросом, хотя сторонники и противники этого приводят весьма весомые аргументы в свою пользу. Считается, что рыночный подход к оценке в наибольшей степени соответствует обоснованной рыночной стоимости, поскольку своей основой имеет общедоступную рыночную информацию.

Затратный подход. Известен также как метод накопления активов или имущественный подход (Не следует отождествлять или трактовать этот подход как предполагающий оценку предприятия только с позиции располагаемого им имущественного комплекса). Суть этого подхода в том, что оценка предприятия производится с точки зрения реализации накопленных им активов с учетом покрытия имеющейся задолженности. Он позволяет оценить стоимость предприятия с позиции владельца полностью контролирующего весь его бизнес, менеджмент (т.е. включить в оценку и премию за контроль).

Данный подход имеет модификации: 1) предполагает определение ликвидационной стоимости предприятия; 2) предполагает определение стоимости действующего предприятия.

Первая модификация предполагает учет двух возможных вариантов развития событий. Так в первом случае планируется определить ликвидационную стоимость предприятия, т.е. предполагается, что предприятие будет ликвидировано (хотя в последующем возможна его реорганизация, т.е. случай упорядоченной ликвидации), а накопленные им активы будут реализовываться в срочном порядке (зачастую даже раньше времени наступления сроков погашения долгов). Во втором же варианте

предполагается оценка предприятия с позиции ликвидации его бизнеса и без возможности начать новый - в этом случае активы будут реализовываться по рыночной стоимости и в более протяженный срок.

Здесь нужно пояснить следующее. Если рассчитывается ликвидационная стоимость предприятия, то суммируется ликвидационная стоимость накопленных ее активов и из них вычитается стоимость обязательств к погашению (например, дебиторская задолженность должна учитываться по вероятной стоимости ее срочной продажи). Если же устанавливается стоимость предприятия с ликвидируемым бизнесом, то суммируют рыночную стоимость активов из которой вычитают стоимость обязательств с учетом фактических сроков их обслуживания и погашения (та же самая дебиторская задолженность будет учитывается в порядке текущей стоимости поступлений по ней).

Вторая модификация применяется для оценки предприятий как действующих, т.е. в этом случае бизнес не прекращается даже при продаже активов (с целью их замены на новые), либо имеющиеся активы не продать (но они определяют стоимость такого предприятия). Стоимость активов оценивают с точки зрения их восстановления (восстановительная стоимость), как если бы предполагалось, что инвестор купивший права на этот бизнес стал воссоздавать соответствующий ему имущественный комплекс (в этом случае название "затратный подход" наиболее предпочтительно. Восстановительная стоимость предполагает определения уровня затрат, которые потребовались бы для восстановления, воспроизводства данного имущества с подобным уровнем износа).

Данная модификация, также предполагает учет двух возможных вариантов развития событий. В первом случае речь идет об оценке действующих промышленных предприятий, обладающих нематериальными активами, формирующими гудвилл компании, который и обуславливает ее конкурентные преимущества на рынке. Здесь частым случаем является ситуация, когда материальные активы предприятия достаточно изношены

(низколиквидны), но весьма значимы имеющиеся нематериальные активы (которые в отдельности, однако, не могут быть реализованы по действительной стоимости). Поэтому ликвидационная стоимость этих предприятий весьма низка (соответственно занижается и недооценивается стоимость гудвилла) и более целесообразным, в т.ч. в плане повышенной оценки, является продолжение их функционирования как действующих. Необходимо отметить, что наличие уникальных нематериальных активов в оцениваемом предприятии может создавать к тому же и синергетический эффект.

Второй вариант применим к финансовым компаниям - инвестиционным, холдинговым, негосударственным пенсионным компаниям, страховым фондам и т.д. Имущество подобных образований состоит преимущественно из различного рода финансовых активов (ценных бумаг, вкладов в уставные капиталы и т.д.), продажа которых, не рассматривается как обуславливающая прекращение бизнеса, но лишь новую стадию его оборота. Таким образом, остаточная стоимость активов практически не имеет отношения к данному бизнесу.

Отметим ситуации, в которых наиболее применим рассматриваемый подход. В первую очередь метод накопления активов применим при оценке ликвидируемого предприятия, т.к. именно тогда значимость приобретает сумма средств вырученных от продажи располагаемых активов. В ином же случае (предприятие действующее) целесообразна оценка предприятий с большой долей нематериальных или финансовых активов.

Реализация этого подхода требует непременно переоценки балансовой стоимости активов на их рыночную стоимость. При этом необходимо по возможности принять во внимание все активы находящиеся в распоряжении предприятия, а не только те которые отражены в балансе, т.е. речь идет и об оценке ноу-хау предприятия, клиентской базы и т.д.

При оценке реальных активов (недвижимость, основные и оборотные фонды) составляется оценочная ведомость, куда и заносятся возможные

варианты оценки каждого вида. Их оценка может быть осуществлена двумя способами:

1) стоимость оцениваемого актива устанавливается на уровне рыночной стоимости аналогичного актива (при его максимальной тождественности оцениваемому). Для уникального оборудования этот подход практически неприменим в силу отсутствия аналога.;

2) при оценке во внимание принимаются все виды износа (физический, технологический, экономический, функциональный), и соответствующие им скидки, характерные для современного состояния оцениваемого актива.

При оценке финансовых активов (ценных бумаг, депозитов и т.д.) исходят из возможности получения доходов при их реализации - либо на основе цены сложившейся на данный вид актива на фондовом рынке, либо с позиции дисконтированных финансовых потоков обеспечиваемых обладаемым финансовым инструментом.

При оценке нематериальных активов (ноу-хау, патенты, лицензии, клиентура, торговая марка, репутация, обученный персонал и т.д.) используют так называемый метод избыточных прибылей. Исходя из того, что балансовая стоимость этого вида активов обусловлена затратами предприятия на их создание, разработку она не является адекватной при установлении интересующей рыночной стоимости. Поэтому, целесообразным является рыночная оценка всей совокупности (пакета) нематериальных активов формирующих гудвилл предприятия. Гудвилл же может быть оценен с точки зрения той части систематически получаемых предприятием прибылей, которая не может быть объяснена наличием у него имеющихся материальных активов. Метод избыточных активов состоит из этапов:

1) Установление Потр - отраслевого показателя чистой прибыли (ЧП) с чистых материальных активов (ЧМА), представляющих собой остаточную балансовую стоимость активов за минусом кредиторской задолженности.

Показатель принимается на уровне среднего за несколько прошедших периодов, при этом следует стремиться к наиболее представительной (максимально соответствующей ключевым параметрам оцениваемого предприятия) выборке предприятий отрасли.

$$\text{Потр} = \text{ЧП} / \text{ЧМА}$$

2) Вычисление показателя возможной величины чистой прибыли (Пвозм) с чистых материальных активов оцениваемого предприятия (ЧМАО). Для этого показатель Потр умножается на величину чистых материальных активов (по их рыночной стоимости) оцениваемого предприятия.

$$\text{Пвозм} = \text{Потр} * \text{ЧМАО}$$

Данный показатель характеризует ту величину получаемой прибыли, которая характерна для предприятия без учета его нематериальных активов.

3) Вычисление размера прибыли (стоимости) - Пизб, получаемой предприятием сверх величины обусловленной использованием материальных активов. Исчисляется как разница между фактически получаемой предприятием прибылью (Пф) и прибылью с его чистых материальных активов (Пвозм).

$$\text{Пизб} = \text{Пф} - \text{Пвозм}$$

Считается, что если Пизб примут отрицательное значение, то причина этого, скорее всего, в завышенной стоимостной оценке материальных активов. Знание величины Пизб и регулярности ее получения позволяет спрогнозировать стоимость, капитализируемую используемыми нематериальными активами.



### III. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

#### 9. Налоги и сборы, уплачиваемые организациями

##### с выручки от реализации продукции

##### 9.1 Налог на добавленную стоимость

*Плательщиками* налога на добавленную стоимость признаются:

- организации;
- лица, признаваемые плательщиками налога на добавленную стоимость в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ;
- индивидуальные предприниматели.

*Не являются плательщиками* организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, а также организации, перешедшие на уплату единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Организации и индивидуальные предприниматели имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога, если за три предшествующих *последовательных* календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций или индивидуальных предпринимателей без учета налога не превысила в совокупности 1 млн руб. Данное положение не распространяется на организации и индивидуальных предпринимателей, реализующих подакцизные товары и подакцизное минеральное сырье, а также в отношении обязанностей, возникающих в связи с ввозом товаров на таможенную территорию РФ.

Следующее условие для освобождения – за три предшествующих последовательных календарных месяца налогоплательщик не реализовывал подакцизные товары. Для освобождения от НДС налогоплательщик должен представить в налоговый орган письменное уведомление и выписки из: бухгалтерского баланса, книги продаж за предшествующие три месяца, книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций, а также копии журнала,

полученных и выставленных счетов-фактур не позднее 20 числа того месяца, начиная с которого он претендует на освобождение. Освобождение предоставляется с любого месяца не менее чем на один год и должно продлеваться по истечении этого срока.

Если в течение периода, в котором организации и индивидуальные предприниматели были освобождены от обязанностей налогоплательщика, выручка от реализации товаров (работ, услуг) превысит 1 млн руб. либо если налогоплательщик осуществлял реализацию подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья, налогоплательщики, начиная с 1-го числа месяца, в котором имело место такое превышение либо осуществлялась реализация подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья, до окончания периода освобождения утрачивают право на него и уплачивают НДС на общих основаниях.

***Объектом налогообложения*** признаются следующие операции:

- реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации; а также передача имущественных прав.

- передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль организаций;

- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

- ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

При рассмотрении объектов налогообложения НДС необходимо учитывать, что НДС облагаются не только те операции, которые прямо указаны как объекты налогообложения, но и иные операции. Поэтому при определении облагаемого оборота необходимо учитывать особенности определения налоговой базы с учетом сумм, связанных с расчетами по

оплате товаров (работ, услуг) (например, облагаются НДС суммы авансовых платежей и т.п.).

Не признаются реализацией товаров (работ, услуг):

1) осуществление операций, связанных с обращением российской или иностранной валюты;

2) передача основных средств, нематериальных активов и/или иного имущества организации ее правопреемнику (правопреемникам) при реорганизации этой организации;

3) передача основных средств, нематериальных активов и/или иного имущества некоммерческим организациям на осуществление основной уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью;

4) передача имущества, если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевые взносы в паевые фонды кооперативов);

5) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику хозяйственного общества или товарищества (его правопреемнику или наследнику) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества, а также при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

6) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или его правопреемнику в случае выдела его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

7) передача жилых помещений физическим лицам в домах государственного или муниципального жилищного фонда при проведении приватизации;

8) изъятие имущества путем конфискации, наследование имущества, а также обращение в собственность иных лиц бесхозяйных и брошенных

вещей, бесхозных животных, находки, клада в соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ;

9) передача на безвозмездной основе жилых домов, детских садов, клубов, санаториев и других объектов социально-культурного и жилищно-коммунального назначения, а также дорог, электрических сетей, подстанций, газовых сетей, водозаборных сооружений и других подобных объектов органам государственной власти и органам местного самоуправления (или по решению указанных органов, специализированным организациям, осуществляющим использование или эксплуатацию указанных объектов по их назначению);

10) передача имущества государственных и муниципальных предприятий, выкупаемого в порядке приватизации;

11) выполнение работ (оказание услуг) органами, входящими в систему органов государственной власти и органов местного самоуправления, в рамках выполнения возложенных на них функций в случае, если обязательность выполнения указанных работ (оказания услуг) установлена законодательством РФ, законодательством субъектов РФ, актами органов местного самоуправления;

12) передача на безвозмездной основе объектов основных средств органам государственной власти и управления и органам местного самоуправления, а так же бюджетным учреждениям, государственным и муниципальным унитарным предприятиям.

**Налоговая база** при реализации товаров (работ, услуг) определяется налогоплательщиком в зависимости от особенностей реализации произведенных им или приобретенных на стороне товаров (работ, услуг).

При определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется, исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате указанных товаров (работ, услуг), полученных им в денежной и (или) натуральной форме, включая оплату ценными бумагами. Выручка (расходы) налогоплательщика в иностранной

валюте пересчитывается в рубли по курсу Центрального банка РФ на дату реализации товаров (работ, услуг) или на дату фактического осуществления расходов.

Налоговая база при реализации налогоплательщиком товаров (работ, услуг) определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 40 НК, с учетом акцизов и без включения в них НДС.

При реализации товаров (работ, услуг) по товарообменным (бартерным) операциям, реализации товаров (работ, услуг) на безвозмездной основе, передаче права собственности на предмет залога залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства, передаче товаров (результатов выполненных работ, оказании услуг) при оплате труда в натуральной форме налоговая база определяется как стоимость указанных товаров (работ, услуг).

При реализации имущества, подлежащего учету по стоимости с учетом уплаченного налога, налоговая база определяется как разница между ценой реализуемого имущества, определяемой с учетом положений ст. 40 НК, с учетом НДС, акцизов, и стоимостью реализуемого имущества (остаточной стоимостью с учетом переоценок).

При реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, закупленной у физических лиц (не являющихся налогоплательщиками), по перечню, утверждаемому Правительством РФ, (за исключением подакцизных товаров), налоговая база определяется как разница между ценой, определяемой в соответствии со ст. 40 НК, с учетом НДС и ценой приобретения указанной продукции.

При реализации товаров (работ, услуг) по срочным сделкам (сделкам, предполагающим поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) по истечении установленного договором (контрактом) срока по указанной непосредственно в этом договоре или контракте цене) налоговая база определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), указанная

непосредственно в договоре (контракте), но не ниже их стоимости, исчисленной исходя из цен, определяемых в порядке, аналогичном предусмотренному ст. 40 НК, действующих на дату реализации, с учетом акцизов и без включения в них НДС и налога с продаж.

В настоящее время НК РФ предусматривает *три уровня ставок НДС*: 0%, 10% и 18%.

Нулевая ставка применяется при реализации:

1) товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта, а также товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны;

2) работ (услуг), непосредственно связанных с производством и реализацией товаров, указанных в пункте 1. Это распространяется на работы (услуги) по организации и сопровождению перевозок, перевозке или транспортировке, организации, сопровождению, погрузке и перегрузке вывозимых за пределы территории РФ или ввозимых на территорию РФ товаров, выполняемые (оказываемые) российскими организациями или индивидуальными предпринимателями (за исключением российских перевозчиков на железнодорожном транспорте), и иные подобные работы (услуги), а также на работы (услуги) по переработке товаров, помещенных под таможенный режим переработки на таможенной территории;

3) работ (услуг), непосредственно связанных с перевозкой или транспортировкой товаров, помещенных под таможенный режим международного таможенного транзита;

4) услуг по перевозке пассажиров и багажа при условии, что пункт отправления или пункт назначения пассажиров и багажа расположены за пределами территории РФ;

5) товаров (работ, услуг) в области космической деятельности: на космическую технику, космические объекты, объекты космической инфраструктуры, подлежащие обязательной сертификации в соответствии с законодательством РФ в области космической деятельности, включая работы (услуги), выполняемые с использованием такой техники;

6) драгоценных металлов налогоплательщиками, осуществляющими их добычу или производство из лома и отходов, содержащих драгоценные металлы, Государственному фонду драгоценных металлов и драгоценных камней РФ, фондам драгоценных металлов и драгоценных камней субъектов РФ, Центральному банку РФ, банкам;

7) товаров (работ, услуг) для официального пользования иностранными дипломатическими и приравненными к ним представительствами или для личного пользования дипломатического или административно-технического персонала.

8) припасов, вывезенных с территории РФ в таможенном режиме перемещения припасов: топливо и горюче-смазочные материалы, которые необходимы для обеспечения нормальной эксплуатации воздушных и морских судов, судов смешанного плавания;

9) выполняемых российскими перевозчиками на железнодорожном транспорте работ (услуг) по перевозке или транспортировке экспортируемых за пределы территории РФ товаров и вывозу с таможенной территории РФ продуктов переработки на таможенной территории РФ, а также связанных с такой перевозкой или транспортировкой работ (услуг);

10) построенных судов, подлежащих регистрации в Российском международном реестре судов.

Налогообложение производится по налоговой ставке 10 процентов при реализации:

1) следующих продовольственных товаров: скота и птицы; мяса и мясопродуктов; молока и молокопродуктов; яйца и яйцепродуктов; масла растительного; маргарина; сахара; соли; зерна, комбикормов, кормовых смесей, зерновых отходов; маслосемян и продуктов их переработки; хлеба и хлебобулочных изделий; крупы; муки; макаронных изделий; отдельных пород живой рыбы; море- и рыбопродуктов; продуктов детского и диабетического питания; овощей (включая картофель);

2) следующих товаров для детей: трикотажных изделий для новорожденных и детей ясельной, дошкольной, младшей и старшей школьной возрастных групп; швейных изделий, в том числе изделий из натуральных овчины и кролика; обуви (за исключением спортивной); кроватей; матрацев; колясок; тетрадей; игрушек и т.д;

3) периодических печатных изданий, за исключением периодических печатных изданий рекламного или эротического характера;

4) медицинских товаров отечественного и зарубежного производства: лекарственных средств, включая предназначенные для проведения клинических исследований, лекарственные субстанции, в том числе внутриаптечного изготовления; изделий медицинского назначения.

В остальных случаях действует ставка НДС 18%.

Являясь косвенным налогом, НДС нейтрален по отношению к результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Однако предоставление льготы повышает конкурентоспособность предприятия, так как позволяет снижать цены на продукцию даже при более высокой себестоимости по сравнению с другими предприятиями, а при равных условиях получать дополнительную прибыль (до суммы освобождения от налога).

Налоговым законодательством установлены льготы по налогу на добавленную стоимость. Их перечень является единым для всей территории РФ и не может быть изменен решениями местных органов власти. Льготы по налогу не распространяются на продукцию, поставляемую в другие государства-участники СНГ.

Рассмотрим наиболее значимые льготы по освобождению от налога на добавленную стоимость (рисунок 1.).

Освобождение от налогообложения на основании льгот не предусматривается при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основании договоров комиссии, поручения, агентских договоров.



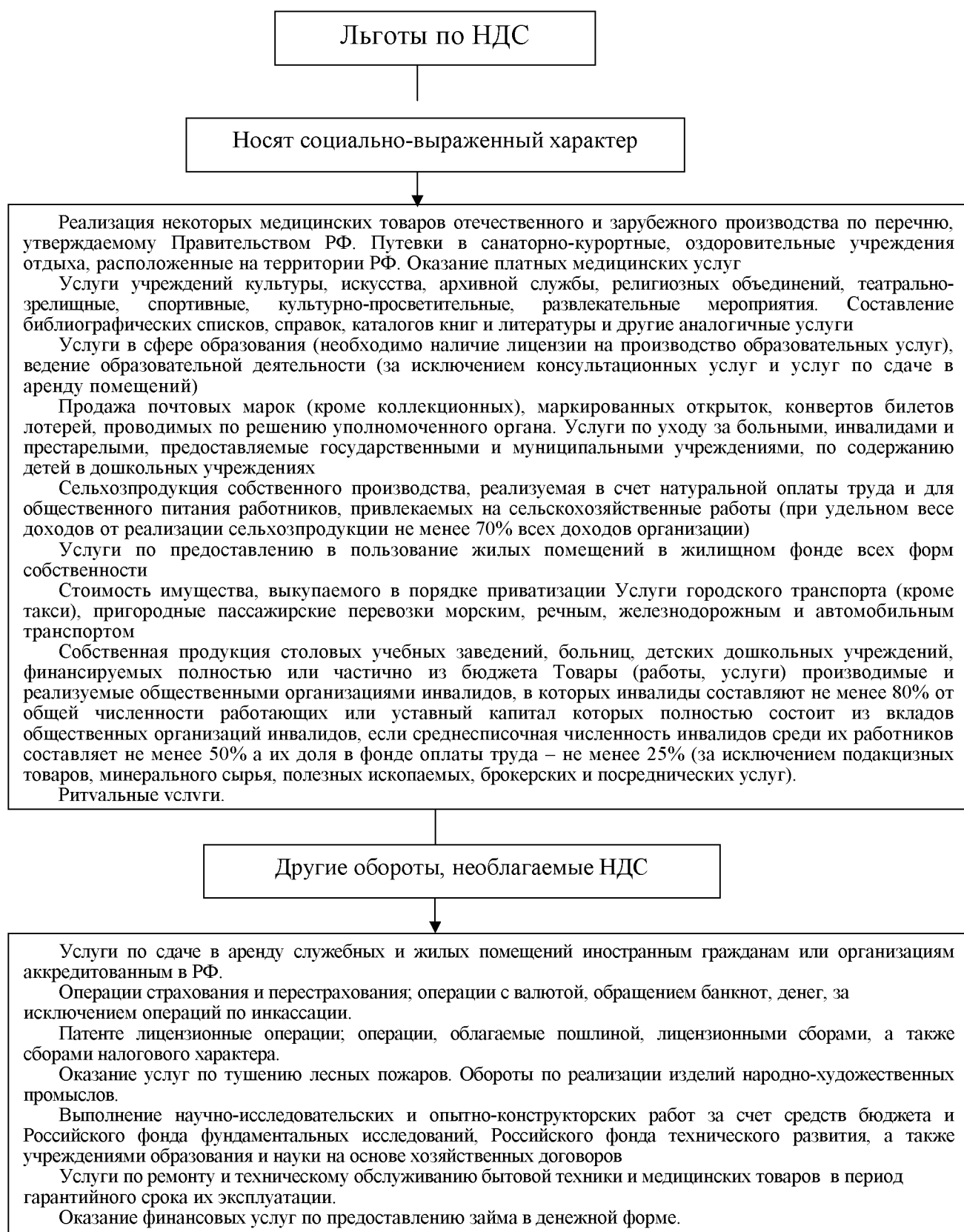


Рисунок 1. Льготы по освобождению от НДС

Налогоплательщики в соответствии с п. 5 ст. 149 НК РФ имеют право отказаться от освобождения от НДС по операциям, предусмотренным п. 3 ст. 149 НК РФ (реализация предметов религиозного назначения, товаров

общественными организациями инвалидов: осуществление банками банковских операций услуг по страхованию; выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет средств бюджета и др.).

Возможность не применять предусмотренное законом освобождение является важным фактором управления финансовой деятельностью предприятий. Для многих предприятий отказ от освобождения от НДС и, следовательно, получение права предъявлять бюджету налог, уплаченный поставщикам сырья и материалов, предоставляет возможность уменьшить производственные затраты и получить более высокую прибыль. Отказ от льготы может быть целесообразным и в том случае, когда доля освобождаемой от налога продукции в общем объеме товаров (работ, услуг) невысока и ведение раздельного учета операций по реализации не рационально.

В бюджет вносится разница между суммой НДС, начисленной к оплате в бюджет, и налоговыми вычетами. Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет, исчисляется по итогам налогового периода. Налоговый период устанавливается как календарный месяц; для налогоплательщиков с ежемесячными в течение квартала суммами выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС и налога с продаж, не превышающими один миллион рублей, – квартал.

Уплата НДС в бюджет производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров (выполнения работ, оказания услуг; в том числе и для собственных нужд) за истекший налоговый период (месяц или квартал) не позднее 20 числа месяца, следующего за ним.

## **9.2 Акцизы**

***Плательщиками акцизов*** являются: организации; индивидуальные

предприниматели; лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ.

1. Подакцизными товарами признаются:

- 1) спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением спирта коньячного;
- 2) спиртосодержащая продукция с объемной долей этилового спирта более 9 процентов.

Не рассматриваются как подакцизные следующие товары:

- лекарственные, лечебно-профилактические, диагностические средства, прошедшие государственную регистрацию в уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и внесенные в Государственный реестр лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

- препараты ветеринарного назначения, прошедшие государственную регистрацию в уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и внесенные в Государственный реестр зарегистрированных ветеринарных препаратов;

- парфюмерно-косметическая продукция;

- подлежащие дальнейшей переработке и (или) использованию для технических целей отходы, образующиеся при производстве спирта этилового из пищевого сырья, водок, ликероводочных изделий;

3) алкогольная продукция (спирт питьевой, водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино и иная пищевая продукция с объемной долей этилового спирта более 1,5 процента, за исключением виноматериалов);

4) пиво;

5) табачная продукция;

6) автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.);

(в ред. Федерального закона от 29.12.2000 N 166-ФЗ)

7) автомобильный бензин;

8) дизельное топливо;

- 9) моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей;
- 10) прямогонный бензин.

1. Налогообложение некоторых подакцизных товаров (за исключением автомобильного бензина и дизельного топлива) осуществляется по следующим налоговым ставкам:

Виды подакцизных товаров	Налоговая ставка (в процентах и (или) в рублях и копейках за единицу измерения)		
	с 1 января по 31 декабря 2010 года включительно	с 1 января по 31 декабря 2011 года включительно	с 1 января по 31 декабря 2012 года включительно
Спиртосодержащая парфюмерно-косметическая продукция в металлической аэрозольной упаковке	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Спиртосодержащая продукция бытовой химии в металлической аэрозольной упаковке	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта свыше 9 процентов (за исключением вин натуральных, в том числе шампанских, игристых, газированных, шипучих, натуральных напитков с объемной долей этилового спирта не более 6 процентов объема готовой продукции, изготовленных из виноматериалов, произведенных без добавления этилового спирта)	210 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах	231 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах	254 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Вина натуральные (за исключением шампанских, игристых, газированных, шипучих), натуральные напитки с объемной долей этилового	3 руб. 50 коп. за 1 литр	4 руб. 80 коп. за 1 литр	6 руб. 00 коп. за 1 литр

спирта не более 6 процентов объема готовой продукции, изготовленные из виноматериалов, произведенных без добавления этилового спирта			
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли спирта этилового свыше 0,5 и до 8,6 процента включительно	9 руб. 00 коп. за 1 литр	10 руб. 00 коп. за 1 литр	12 руб. 00 коп. за 1 литр
Сигареты с фильтром	205 руб. 00 коп. за 1 000 штук + 6,5 процента расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 250 руб. 00 коп. за 1 000 штук	250 руб. 00 коп. за 1 000 штук + 7,0 процента расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 305 руб. 00 коп. за 1 000 штук	305 руб. 00 коп. за 1 000 штук + 7,5 процента расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 375 руб. 00 коп. за 1 000 штук
Сигареты без фильтра, папиросы	125 руб. 00 коп. за 1 000 штук + 6,5 процента расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 155 руб. 00 коп. за 1 000 штук	175 руб. 00 коп. за 1 000 штук + 7,0 процента расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 215 руб. 00 коп. за 1 000 штук	250 руб. 00 коп. за 1 000 штук + 7,5 процента расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 305 руб. 00 коп. за 1 000 штук
Автомобили легковые с мощностью двигателя до 67,5 кВт (90 л.с.)	0 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)	0 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)	0 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)
Автомобили легковые с мощностью двигателя свыше 67,5 кВт (90 л.с.) и до 112,5 кВт (150 л.с.) включительно	23 руб. 90 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)	26 руб. 30 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)	28 руб. 90 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)
Моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей	3 246 руб. 10 коп. за 1 тонну	3 570 руб. 70 коп. за 1 тонну	3 927 руб. 80 коп. за 1 тонну

Налогообложение автомобильного бензина и дизельного топлива с 1 января 2010 года по 31 декабря 2010 года включительно осуществляется по следующим налоговым ставкам:

Виды подакцизных товаров	Налоговая ставка (в процентах и (или) в рублях и копейках за единицу измерения)
Автомобильный бензин:	
с октановым числом до "80" включительно	2 923 руб. 00 коп. за 1 тонну
с иными октановыми числами	3 992 руб. 00 коп. за 1 тонну
Дизельное топливо	1 188 руб. 00 коп. за 1 тонну;

**Объектом обложения акцизами** признаются следующие операции:

1) реализация на территории РФ лицами произведенных ими подакцизных товаров, в том числе реализация предметов залога и передача подакцизных товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации;

2) оприходование организацией или индивидуальным предпринимателем, не имеющим свидетельства, нефтепродуктов, самостоятельно произведенных из собственного сырья и материалов (в том числе подакцизных нефтепродуктов), получение нефтепродуктов в собственность за счет оплаты услуг по производству нефтепродуктов из давальческого сырья и материалов;

3) получение нефтепродуктов организацией или индивидуальным предпринимателем, имеющим свидетельство;

4) передача организацией или индивидуальным предпринимателем нефтепродуктов, произведенных из давальческого сырья и материалов, собственнику этого сырья и материалов, не имеющим свидетельства;

5) реализация организациями с акцизных складов алкогольной продукции, приобретенной у налогоплательщиков – производителей указанной продукции, либо с акцизных складов других организаций.

В тоже время ряд операций **не подлежат налогообложению**:

- передача подакцизных товаров одним с структурным подразделением

организации, не являющимся не являющимся самостоятельным налогоплательщиком, для производств других подакцизных товаров другому такому же структурному подразделению этой организации;

- реализация организациями денатурированной этилового спирта из всех видов сырья;
- реализация организациями денатурированной спиртосодержащей продукции;
- реализация подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов), помещенных под таможенный режим экспорта, за пределы территории РФ;
- реализация нефтепродуктов налогоплательщиком;
- первичная реализация (передача) конфискованных и (или) бесхозяйных подакцизных товаров, подакцизных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства и которые подлежат обращению в государственную и (или) муниципальную собственность, на промышленную переработку под контролем таможенных и (или) налоговых органов либо уничтожение.

Налоговая база по объекту обложения акцизами определяется:

- как объем реализованных (переданных) подакцизных товаров в натуральном выражении по подакцизным товарам, и отношении которых установлены твердые (специфические) налоговые ставки;
- как стоимость реализованных (переданных) подакцизных товаров, исчисленная исходя из цен, определяемых с учетом положений ст. 40 НК (без учета акциза и налога на добавленную стоимость) по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные ставки;
- как стоимость переданных подакцизных товаров, исчисленная исходя из средних цен реализации, действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии, исходя из рыночных цен (без учета акциза и налога на добавленную стоимость), по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные налоговые ставки. В аналогичном порядке определяется налоговая база по подакцизным товарам, в отношении которых

установлены адвалорные налоговые ставки, при их реализации на безвозмездной основе, при совершении товарообменных (бартерных) операций, а также при передаче подакцизных товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации и передаче подакцизных товаров при натуральной оплате труда;

- как объем полученных (оприходованных) или переданных нефтепродуктов в натуральном выражении.

Предусмотрено, что если налогоплательщик не ведет отдельного учета при налогообложении подакцизных товаров по разным ставкам, сумма акциза определяется исходя из максимальной из применяемых налогоплательщиком налоговой ставки от единой налоговой базы, определенной по всем облагаемым акцизом операциям.

Суммы акциза, исчисленные налогоплательщиком при реализации подакцизных товаров (за исключением реализации на безвозмездной основе) и предъявленные покупателю, относятся у налогоплательщика на *расходы, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций*. Суммы акциза, исчисленные налогоплательщиком по операциям передачи подакцизных товаров, а также при их реализации на безвозмездной основе, относятся у налогоплательщика за счет соответствующих источников, за счет которых относятся расходы по указанным подакцизным товарам.

Суммы акциза, фактически уплаченные *при ввозе подакцизных товаров* на таможенную территорию РФ, *учитываются в стоимости* указанных подакцизных товаров.

Налогоплательщик имеет право применить налоговые вычеты для уменьшения суммы акцизов в следующих случаях:

- если приобретаемый подакцизный товар (в том числе ввезенный из-за рубежа) используется в качестве сырья для производства других подакцизных товаров, то уплаченный акциз не учитывается в стоимости приобретенного подакцизного товара, а подлежит вычету (или возврату). Правда, указанное положение применяется только в случае, если ставки



акциза на подакцизные товары, используемые в качестве сырья, и ставки акциза на подакцизные товары, произведенные из этого сырья, определены на одинаковую единицу измерения налоговой базы;

- в случае безвозвратной утери указанных подакцизных товаров в процессе их хранения, перемещения и последующей технологической обработки суммы акциза также подлежат вычету. При этом вычету подлежит сумма акциза, относящаяся к части товаров, безвозвратно утерянных в пределах норм естественной убыли, утвержденных уполномоченным федеральным органом исполнительной власти для соответствующей группы товаров;

- при передаче подакцизных товаров, произведенных из подакцизного давальческого сырья (материалов), вычетам подлежат суммы акциза, уплаченные собственником давальческого сырья (материалов) при его приобретении (в т. ч. при ввозе этого сырья (материалов) на таможенную территорию РФ) или производстве;

- если акциз уплачен на территории РФ по спирту этиловому, произведенному из пищевого сырья, использованному для производства виноматериалов, в дальнейшем использованных для производства алкогольной продукции;

- в случае возврата покупателем подакцизных товаров или отказа от них.

Кроме того, вычетам подлежат:

- суммы авансового платежа, уплаченные при приобретении акцизных марок либо при приобретении специальных региональных марок по подакцизным товарам подлежащим обязательной маркировке (алкогольной продукции или табачным изделиям);

- суммы акциза, фактически уплаченные при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ, учитываются в стоимости указанных подакцизных товаров.

- суммы акциза, начисленные при получении нефтепродуктов

налогоплательщиком, имеющим свидетельство на производство, и (или) свидетельство на оптовую реализацию, и (или) свидетельство на оптово-розничную реализацию, при их реализации (передаче) налогоплательщику, имеющему свидетельство;

- суммы акциза, начисленные налогоплательщиком по нефтепродуктам, при дальнейшем использовании подакцизных нефтепродуктов в производстве других нефтепродуктов;

- суммы акциза, уплаченные лицами, имеющими свидетельство, при ввозе подакцизных нефтепродуктов на таможенную территорию РФ.

Налоговые вычеты производятся на основании расчетных документов и счетов-фактур, таможенных деклараций (или иных документов, подтверждающих ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию РФ и уплату соответствующей суммы акциза).

При этом вычетам подлежат только суммы акциза, фактически уплаченные продавцам при приобретении подакцизных товаров либо предъявленные налогоплательщиком и уплаченные собственником давальческого сырья (материалов) при его производстве, либо фактически уплаченные при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ, выпущенных в свободное обращение.

*Налоговым периодом* признается календарный месяц. Сроки уплаты акцизов зависят от вида подакцизного товара и совершаемых с ним операций. Так, уплата акциза при совершении *операций с нефтепродуктами* производится не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. При этом налогоплательщики, имеющие *только свидетельство на оптовую реализацию*, уплачивают акциз не позднее 25-го числа второго месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налогоплательщики, имеющие *только свидетельство на розничную реализацию*, уплачивают акциз не позднее 10-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Уплата акциза при реализации (передаче) налогоплательщиками

*произведенных ими подакцизных товаров (кроме нефтепродуктов)* производится исходя из фактической реализации (передачи) указанных товаров за истекший налоговый период равными долями не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем, и не позднее 15-го числа второго месяца, следующего за отчетным месяцем.

Уплата акциза при реализации (передаче) алкогольной продукции с акцизных складов оптовых организаций производится исходя из фактической реализации (передачи) за истекший налоговый период:

- не позднее 25-ю числа отчетного месяца (авансовый платеж) по алкогольной продукции, реализованной с 1-го по 15-е число включительно отчетного месяца;

- не позднее 15-го числа месяца, следующей за отчетным, по алкогольной продукции, реализованной с 16-го по последнее число отчетного месяца.

Сроки и порядок уплаты акциза при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ устанавливаются таможенным законодательством РФ.

## **10 Налоги на прибыль (доход) организаций**

### **10.1 Налог на прибыль организаций**

*Плательщиками налога* на прибыль являются российские организации, а также иностранные организации, осуществляющие деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников РФ.

Отдельные категории плательщиков выделены с учетом особенностей определения налоговой базы. К ним относятся:

- коммерческие банки различных видов, получившие лицензию ЦБ РФ, Банк внешней торговли РФ, Центральный банк РФ и его учреждения;
- страховые организации, получившие лицензию на обслуживание

страховой деятельности;

- профессиональные участники рынка ценных бумаг.

Не являются плательщиками налога на прибыль: организации, перешедшие на уплату единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности; организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности; организации, уплачивающие налоги на игорный бизнес; организации, являющиеся плательщиками единого сельскохозяйственного налога.

**Объектом налогообложения** признается прибыль, которая представляет собой полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.

**Налоговая база** – это денежное выражение прибыли. Следует отметить, что существуют различные модификации прибыли как по бухгалтерскому учету, так и для целей налогообложения.

При определении налоговой базы учитывается убыток, полученный налогоплательщиком в отчетном периоде, и вместо существовавшей ранее льготы по налогу на прибыль возникает перенос убытка на будущее. Он осуществляется в течение 10 лет, следующих за соответствующим годом, при этом совокупная сумма переносимого убытка ни в каком отчетном периоде не может превышать 30% налоговой базы.

Прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала налогового периода.

Имеются особенности в исчислении налоговой базы у банков, страховщиков, профессиональных участников рынка ценных бумаг по операциям с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок.

1. **Налоговая ставка** устанавливается в размере 20 процентов. При этом:

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процентов, зачисляется в федеральный бюджет;

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18 процентов, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, законами субъектов РФ может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом указанная налоговая ставка не может быть ниже 13,5 процента.

Для организаций - резидентов особой экономической зоны законами субъектов РФ может устанавливаться пониженная налоговая ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, от деятельности, осуществляемой на территории особой экономической зоны, при условии ведения раздельного учета доходов, полученных от деятельности, осуществляемой на территории особой экономической зоны, и доходов, полученных при осуществлении деятельности за пределами территории особой экономической зоны. При этом размер указанной налоговой ставки не может быть ниже 13,5 процента.

2. Налоговые ставки на доходы иностранных организаций, не связанные с деятельностью в РФ через постоянное представительство, устанавливаются в следующих размерах:

- 1) 20 процентов - со всех доходов;
- 2) 10 процентов - от использования, содержания или сдачи в аренду (фрахта) судов, самолетов или других подвижных транспортных средств или контейнеров в связи с осуществлением международных перевозок.

3. К налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде дивидендов, применяются следующие налоговые ставки:

- 1) 0 процентов - по доходам, полученным российскими организациями в виде дивидендов при условии, что на день принятия решения о выплате дивидендов получающая дивиденды организация в течение не менее 365 календарных дней непрерывно владеет на праве собственности не менее чем 50-процентным вкладом в уставном капитале выплачивающей дивиденды организации или депозитарными расписками, дающими право на получение дивидендов, в сумме, соответствующей не менее 50 процентам общей суммы выплачиваемых организацией дивидендов, и при условии, что стоимость

приобретения и (или) получения в соответствии с законодательством в собственность вклада в уставном капитале выплачивающей дивиденды организации или депозитарных расписок, дающих право на получение дивидендов, превышает 500 миллионов рублей.

2) 9 процентов - по доходам, полученным в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими организациями;

3) 15 процентов - по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями.

4. К налоговой базе, определяемой по операциям с отдельными видами долговых обязательств, применяются следующие налоговые ставки:

1) 15 процентов - по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение дохода в виде процентов, а также по доходам в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным после 1 января 2007 года, и доходам учредителей доверительного управления ипотечным покрытием, полученным на основании приобретения ипотечных сертификатов участия, выданных управляющим ипотечным покрытием после 1 января 2007 года;

2) 9 процентов - по доходам в виде процентов по муниципальным ценным бумагам, эмитированным на срок не менее трех лет до 1 января 2007 года, а также по доходам в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 года, и доходам учредителей доверительного управления ипотечным покрытием, полученным на основании приобретения ипотечных сертификатов участия, выданных управляющим ипотечным покрытием до 1 января 2007 года;

3) 0 процентов - по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 года включительно, а также по доходу в виде процентов по облигациям государственного валютного облигационного займа 1999 года, эмитированным при осуществлении новации облигаций внутреннего

государственного валютного займа серии III, эмитированных в целях обеспечения условий, необходимых для урегулирования внутреннего валютного долга бывшего Союза ССР и внутреннего и внешнего валютного долга РФ.

5. Прибыль, полученная Центральным банком РФ от осуществления деятельности, связанной с выполнением им функций, предусмотренных Федеральным законом "О Центральном банке РФ (Банке России)", облагается налогом по налоговой ставке 0 процентов.

Расчет налоговой базы составляется предприятием самостоятельно и включает расчет следующих составляющих:

1. Периода, за который определяется база нарастающим итогом.
2. Суммы доходов от реализации, полученных в отчетном периоде.
3. Суммы расходов, произведенных в отчетном периоде, уменьшающих сумму соответствующих доходов от реализации.
4. Прибыли от соответствующей реализации.
5. Суммы внереализационных доходов.
6. Суммы внереализационных расходов.
7. Прибыли от внереализационных операций.
8. Итого налоговая база за отчетный период за минусом суммы убытка, переносимого на будущее.

**Налоговый период** по налогу на прибыль – календарный год. Отчетными периодами по налогу признаются I квартал, полугодие, 9 месяцев календарного года.

Отчетными периодами для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли, признаются 1 месяц, 2 месяц, 3 месяц и т.д. до окончания календарного года.

Налог определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. По итогам отчетного периода налогоплательщики

исчисляют сумму квартального авансового платежа, исходя из ставки налога на прибыль и фактически полученной прибыли, подлежащей налогообложению. В течение отчетного периода (месяца) налогоплательщики уплачивают ежемесячные авансовые платежи равными долями в размере  $1/3$  фактически уплаченного квартального авансового платежа за предшествующий квартал. Налогоплательщик может перейти на уплату ежемесячных авансовых платежей, исходя из фактической прибыли, заблаговременно уведомив об этом налоговый орган.

***Сроки уплаты налога*** на прибыль следующие.

Налог, подлежащий уплате по истечении налогового периода, уплачивается не позднее срока, установленного для подачи налоговых деклараций за соответствующий налоговый период.

Авансовые платежи по итогам отчетного периода уплачиваются не позднее срока, установленного для подачи налоговых деклараций за соответствующий отчетный период.

Ежемесячные авансовые платежи, подлежащие уплате в течение отчетного периода, уплачиваются в срок не позднее 28-го числа каждого месяца этого отчетного периода.

Налогоплательщики, исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, уплачивают авансовые платежи не позднее 28-го числа месяца, следующего за месяцем, по итогам которого производится исчисление налога.

По итогам отчетного (налогового) периода суммы ежемесячных авансовых платежей, уплаченных в течение отчетного (налогового) периода, засчитываются при уплате авансовых платежей по итогам отчетного периода. Авансовые платежи по итогам отчетного периода засчитываются в счет уплаты налога по итогам налогового периода.

По доходам, выплачиваемым налогоплательщикам в виде дивидендов, а также процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, налог, удержанный при выплате дохода, перечисляется в бюджет налоговым



агентом, осуществившим выплату, в течение 10 дней со дня выплаты дохода.

Налог с доходов по государственным и муниципальным ценным бумагам, при обращении которых из цены сделки исключается накопленный купонный (процентный) доход, уплачивается в бюджет налогоплательщиком — получателем дохода в течение 10 дней по окончании месяца, в котором получен доход.

Вновь созданные организации уплачивают авансовые платежи за соответствующий отчетный период при условии, если выручка от реализации не превышала 1 млн руб. в месяц либо 3 млн руб. в квартал. В случае превышения указанных ограничений налогоплательщик, начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором такое превышение имело место, уплачивает авансовые платежи в общеустановленном порядке.

Налогоплательщики, независимо от наличия у них обязанности по уплате налога и (или) авансовых платежей по налогу, особенностей исчисления и уплаты налога, обязаны по истечении каждого отчетного и налогового периода представлять в налоговые органы по месту своего нахождения и месту нахождения каждого обособленного подразделения соответствующие налоговые декларации.

Некоммерческие организации, у которых не возникает обязательств по уплате налога, представляют налоговую декларацию по упрощенной форме по истечении налогового периода.

Налогоплательщики (налоговые агенты) представляют налоговые декларации (налоговые расчеты) не позднее 28 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода. Налогоплательщики, исчисляющие суммы ежемесячных авансовых платежей по фактически полученной прибыли, представляют налоговые декларации в сроки, установленные для уплаты авансовых платежей. Налоговые декларации (налоговые расчеты) по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками (налоговыми агентами) не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Федеральным законом от 27.12.2009 N 368-ФЗ в внесены изменения. Данные изменения применяются с 1 января 2011 года и распространяются на правоотношения по налогообложению налогом на прибыль организаций доходов в виде дивидендов, начисленных по результатам деятельности организаций за 2010 год и последующие периоды.

## **10.2 Упрощенная система налогообложения**

*Налогоплательщиками* признаются организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения и применяющие ее в порядке, установленном настоящей главой.

Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы не превысили 15 млн. рублей.

3. Не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

- 1) организации, имеющие филиалы и (или) представительства;
- 2) банки;
- 3) страховщики;
- 4) негосударственные пенсионные фонды;
- 5) инвестиционные фонды;
- 6) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- 7) ломбарды;

8) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;

9) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом;

10) нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований;

11) организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции;

12) организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

13) организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов;

14) организации и индивидуальные предприниматели, средняя численность работников которых за налоговый период, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, превышает 100 человек;

15) организации, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете, превышает 100 млн. рублей;

16) бюджетные учреждения;

17) иностранные организации.

*Применение упрощенной системы налогообложения предусматривает замену уплаты:* налога на доход физических лиц (от занятия предпринимательской деятельностью); налога на имущество (используемого в предпринимательской деятельности); начисления во внебюджетные фонды (с доходов от предпринимательства и с выплат работникам),. Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения не признаются плательщиками НДС кроме уплаты НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивают взносы на обязательное пенсионное страхование и прочие налоги в соответствии с общим режимом налогообложения.

Организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, обеспечивают порядок ведения кассовых операций, оформления первичных бухгалтерских документов с

соблюдением законодательства о ведении бухгалтерского учета и отчетности, ведут книгу учета доходов и расходов, а также представляют статистическую отчетность.

Плательщиками единого налога по результатам хозяйственной деятельности являются организации и предприниматели перешедшие на упрощенную систему налогообложения.

***Объектом налогообложения*** могут быть:

- доходы;
- либо доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком.

При этом учитываются следующие доходы от предпринимательской деятельности:

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

Состав расходов определен НК РФ. В частности, к расходам, учитываемым при определении объекта налогообложения, относятся:

- расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов;
- расходы на ремонт основных средств;
- арендные платежи;
- материальные расходы;
- расходы на оплату труда, выплату пособий по временной нетрудоспособности;
- расходы на обязательное страхование работников и имущества;
- суммы НДС по приобретаемым работам, услугам;
- суммы налогов и сборов, уплаченные в соответствии с законодательством;
- расходы по оплате стоимости товаров, приобретенных для

реализации;

– прочие расходы.

Выбор объекта налогообложения в упрощенной системе осуществляется самим налогоплательщиком и не может меняться в течение всего срока применения упрощенной системы.

**Налоговой базой** признается либо денежное выражение доходов, либо денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов (в зависимости от выбранного объекта налогообложения).

При определении даты получения доходов и осуществления расходов применяется *кассовый метод*, т.е. датой получения доходов признается день поступления средств на счета в банках (в кассу), получения имущества, работ, услуг и имущественных прав. Расходами налогоплательщика признаются затраты после их фактической оплаты.

**Налоговым периодом** считается календарный год. Отчетными периодами являются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

**Ставки единого налога** при упрощенной системе налогообложения установлены в размере:

1. В случае, если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов.

2. В случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов. Законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков.

При определении налоговой базы доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода.

В течение года по результатам отчетных периодов уплачиваются авансовые платежи по налогу. Их расчет ведется нарастающим итогом с начала года.

Организации представляют декларацию по налогу в следующие сроки:

- по итогам отчетного периода – не позднее 25 дней со дня его окончания;
- по итогам налогового периода – не позднее 31 марта года, следующего за отчетным.

### **10.3 Единый налог на вмененный доход**

**Вмененный доход** – это потенциально возможный валовой доход плательщика, рассчитываемый на основе установленной законом базовой доходности на единицу физического показателя деятельности (по каждому виду деятельности – отдельно), количества физических показателей, а также повышающих или понижающих коэффициентов.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности вводится в действие законами субъектов Федерации и применяется наряду с общей системой налогообложения. Плательщиками единого налога на вмененный доход являются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории субъекта Федерации, в котором введен единый налог, следующие виды деятельности:

- 1) оказания бытовых услуг населению;
- 2) оказания ветеринарных услуг;
- 3) оказания услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- 4) оказания услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках;
- 5) оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями,

имеющими на праве собственности или ином праве не более 20 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг;

6) розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли.

7) розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети;

8) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания.

9) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей;

10) распространения наружной рекламы с использованием рекламных конструкций;

11) размещения рекламы на транспортных средствах;

12) оказания услуг по временному размещению и проживанию организациями и предпринимателями, использующими в каждом объекте предоставления данных услуг общую площадь помещений для временного размещения и проживания не более 500 квадратных метров;

13) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих зала обслуживания посетителей;

14) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование земельных участков для размещения объектов стационарной и

нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания.

На уплату единого налога не переводятся:

1) организации и индивидуальные предприниматели, среднесписочная численность работников которых за предшествующий календарный год, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, превышает 100 человек;

2) организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов. Указанное ограничение не распространяется на организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда - не менее 25 процентов, на организации потребительской кооперации, а также на хозяйственные общества, единственными учредителями которых являются потребительские общества и их союзы;

3) индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения на основе патента по видам предпринимательской деятельности, которые по решениям представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных органов государственной власти переведены на эту систему;

4) учреждения образования, здравоохранения и социального обеспечения в части предпринимательской деятельности по оказанию услуг общественного питания;

5) организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие виды предпринимательской деятельности, в части оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование автозаправочных станций и автогазозаправочных станций.



Уплата организациями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога.

**Объектом налогообложения** установлен вмененный доход.

Налоговой базой признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности за налоговый период и величины физического показателя этой доходности.

Для исчисления суммы единого налога в зависимости от вида предпринимательской деятельности используются следующие физические показатели, характеризующие определенный вид предпринимательской деятельности, и базовая доходность в месяц:

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)
1	2	3
Оказание бытовых услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание ветеринарных услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	12 000
Оказание услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках	Общая площадь стоянки (в квадратных метрах)	50
Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов	Количество автотранспортных средств, используемых для перевозки грузов	6 000
Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров	Количество посадочных мест	1 500
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы	Площадь торгового зала (в квадратных метрах)	1 800

Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых не превышает 5 квадратных метров	Торговое место	9 000
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых превышает 5 квадратных метров	Площадь торгового места (в квадратных метрах)	1 800
Развозная и разносная розничная торговля	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4 500
Оказание услуг общественного питания через объекты организации общественного питания, имеющие залы обслуживания посетителей	Площадь зала обслуживания (в квадратных метрах)	1 000
Оказание услуг общественного питания через объекты организации общественного питания, не имеющие залов обслуживания посетителей	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4 500
Распространение наружной рекламы с использованием рекламных конструкций (за исключением рекламных конструкций с автоматической сменой изображения и электронных табло)	Площадь информационного поля (в квадратных метрах)	3 000
Распространение наружной рекламы с использованием рекламных конструкций с автоматической сменой изображения	Площадь информационного поля (в квадратных метрах)	4 000
Распространение наружной рекламы посредством электронных табло	Площадь информационного поля (в квадратных метрах)	5 000
Размещение рекламы на транспортных средствах	Количество транспортных средств, на которых размещена реклама	10 000
Оказание услуг по временному размещению и проживанию	Общая площадь помещения для временного размещения и проживания (в квадратных метрах)	1 000
Оказание услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест,	Количество переданных во временное владение и (или) в пользование торговых мест,	6 000

расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих залов обслуживания посетителей, если площадь каждого из них не превышает 5 квадратных метров	объектов нестационарной торговой сети, объектов организации общественного питания	
Оказание услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих залов обслуживания посетителей, если площадь каждого из них превышает 5 квадратных метров	Площадь переданного во временное владение и (или) в пользование торгового места, объекта нестационарной торговой сети, объекта организации общественного питания (в квадратных метрах)	1 200
Оказание услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование земельных участков для размещения объектов стационарной и нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, если площадь земельного участка не превышает 10 квадратных метров	Количество переданных во временное владение и (или) в пользование земельных участков	5 000
Оказание услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование земельных участков для размещения объектов стационарной и нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, если площадь земельного участка превышает 10 квадратных метров	Площадь переданного во временное владение и (или) в пользование земельного участка (в квадратных метрах)	1 000

---

**Ставка единого налога** установлена в размере 15 % вмененного дохода.

Организации и предприниматели за месяц до начала налогового периода представляют в налоговый орган расчет суммы налога по специальной форме.

**Налоговым периодом** признается квартал.

Уплата единого налога производится налогоплательщиком по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего

налогового периода. Исчисленная за налоговый период сумма единого налога уменьшается (но не более чем на 50 %) налогоплательщиками:

- на величину страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплаченную за этот же налоговый период по вознаграждениям своим работникам и по собственным доходам предпринимателя;
- на сумму выплаченных пособий по временной нетрудоспособности.

Льготы по единому налогу Налоговым кодексом не предусмотрены.

#### **10.4 Единый сельскохозяйственный налог для сельскохозяйственных товаропроизводителей**

Специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей вводится на территории субъектов РФ законами соответствующих субъектов. Однако переход на уплату единого сельхозналога каждым сельскохозяйственным товаропроизводителем осуществляется в *добровольном порядке*: он может принять решение о переходе на уплату этого налога, либо работать в условиях традиционного налогообложения, либо – иного специального режима (упрощенной системы).

Специальный налоговый режим в виде уплаты единого сельхозналога могут применять организации и индивидуальные предприниматели (сельскохозяйственные товаропроизводители), производящие сельскохозяйственную продукцию и (или) выращивающие рыбу, осуществляющие ее переработку и реализующие эту продукцию и результаты ее переработки. Обязательным *условием* для перевода является то, что доля дохода от реализации сельскохозяйственной продукции и выращиваемой рыбы, а также продуктов ее первичной переработки, в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) этих товаропроизводителей составляет не менее 70%. Если сельскохозяйственные товаропроизводители осуществляют последующую переработку продукции первичной переработки, то доля дохода от реализации продукции первичной переработки в общем доходе от

реализации произведенной ими продукции рассчитывается исходя из соотношения расходов на производство сельскохозяйственной продукции (или) рыбы и первичную переработку сельхозпродукции (рыбы) в общей сумме расходов на производство продукции из произведенного ими сельскохозяйственного сырья или выращенной рыбы,

Налоговый кодекс вводит и определенные *ограничения* по переводу на единый сельхозналог. Так, не имеют права перейти на уплату этого налога организации, имеющие филиалы и представительства, а также организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров. Кроме того, не могут применять данный спецрежим организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на уплату единого налога на вмененный доход.

Перевод на уплату единого сельскохозяйственного налога предусматривает замену этим налогом налога на прибыль организаций (налога на доходы физических лиц для индивидуальных предпринимателей), налога на добавленную стоимость (за исключением НДС, уплачиваемого в соответствии с таможенным законодательством при ввозе товаров на таможенную территорию РФ), налога на имущество организаций (налога на имущество физических лиц в части жилых строений, помещений и сооружений, используемых для осуществления предпринимательской деятельности) и единого социального налога. При этом сохраняется обязанность уплачивать иные налоги и сборы в соответствии с действующим налоговым законодательством, плату за загрязнение окружающей среды и страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. Кроме того, организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на уплату единого сельхозналога, не освобождаются от обязанностей налоговых агентов.

**Объектом налогообложения** признаются *доходы, уменьшенные на величину расходов*. При этом доходы включают в себя доходы от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав, а также внереализационные

доходы, определяемые в соответствии с порядком, изложенном в гл. 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса.

К расходам, учитываемым при исчислении единого сельхозналога, относятся:

- расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов;
- расходы на ремонт основных средств (в том числе арендованных), а также арендные (в том числе лизинговые) платежи за арендуемое (в том числе взятое в лизинг) имущество;
- материальные расходы;
- расходы на оплату труда, выплату пособий по временной нетрудоспособности, а также на обязательное страхование работников и имущества, включая страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- суммы НДС по приобретаемым товарам (работам и услугам), таможенных платежей, уплаченных при ввозе товаров на таможенную территорию РФ и не подлежащие возврату налогоплательщику в соответствии с таможенным законодательством РФ, а также суммы других налогов и сборов, уплаченные в соответствии с российским законодательством;
- проценты, уплачиваемые за предоставление в пользование денежных средств (кредитов, займов), а также расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- расходы на обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика в соответствии с законодательством РФ, расходы на услуги по охране имущества, обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, расходы на приобретение услуг пожарной охраны и иных услуг охранной деятельности;
- расходы на содержание служебного транспорта, а также расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых

автомобилей и мотоциклов в пределах норм, установленных Правительством РФ;

- расходы на командировки, включая проезд, наем жилого помещения, суточные в пределах норм, утверждаемых Правительством РФ и др.;

- плату государственному и (или) частному нотариусу за нотариальное оформление документов. При этом такие расходы принимаются в пределах тарифов, утвержденных в установленном порядке;

- расходы на аудиторские услуги, публикацию бухгалтерской отчетности;

- расходы на канцелярские товары, на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи;

- расходы на рекламу, подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов;

- расходы на питание работников, занятых на сельскохозяйственных работах;

- расходы по оплате стоимости товаров, приобретенных для дальнейшей реализации (за вычетом НДС);

- расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателем (по лицензионным соглашениям). К указанным расходам относятся также расходы на обновление программ для ЭВМ и баз данных;

- расходы на информационно-консультационные услуги повышение квалификации кадров;

- судебные расходы и арбитражные сборы;

- расходы в виде уплаченных сумм пеней и штрафов за неисполнение обязательств, а также сумм, уплаченных в возмещение ущерба.

**Налоговая база** определяется, как денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов. **Налоговым периодом** признается календарный год, *отчетным периодом* – полугодие. **Налоговая ставка** устанавливается в размере 6%. Налогоплательщик по итогам отчетного

периода определяет сумму *авансового платежа* исходя из фактически полученных доходов, уменьшенных на величину расходов. Организации обязаны представлять в налоговый орган по месту своего нахождения налоговую декларацию не позднее 25 дней по окончании отчетного периода и не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

## **11. Имущественные налоги**

### **11.1 Налог на имущество организаций**

Налог на имущество организаций относится к *региональным* налогам. Он вводится в действие законами субъектов РФ и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ. **Объектом налогообложения** является движимое и недвижимое имущество, принадлежащее организациям на праве собственности, переданное в хозяйственное ведение, оперативное или доверительное управление, а также в совместную деятельность.

Объектом налогообложения для признается *движимое и недвижимое имущество* (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Не относятся к объектам налогообложения земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы), а также имущество, принадлежащее на праве хозяйственного ведения или оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, в которых законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба, используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в РФ.

**Налоговая база** по налогу на имущество определяется как *среднегодовая стоимость имущества*, являющегося объектом налогообложения. При



этом указанное имущество учитывается по его остаточной стоимости. Следовательно, организации имеют право для целей налогообложения имущества выбирать один из четырех предусмотренных ПБУ 6/01 методов начисления амортизации. Если же для отдельных объектов основных средств начисление амортизации не предусмотрено, стоимость таких объектов для целей налогообложения определяется как разница между их первоначальной стоимостью и величиной износа, исчисляемой по установленным нормам амортизационных отчислений для целей бухгалтерского учета в конце каждой налоговой (отчетного) периода.

Налоговая база определяется отдельно в отношении имущества, подлежащего налогообложению:

- по местонахождению организации (месту государственной регистрации) или месту постановки на учет в налоговых органах постоянного представительства иностранной организации;
- имущества каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс;
- каждого объекта недвижимого имущества, находящегося вне местонахождения организации или обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс;
- имущества, облагаемого по разным налоговым ставкам.

Налоговая база по месту нахождения обособленных подразделений, не имеющих отдельного баланса, определяется только в отношении имущества, относящегося к недвижимости. Движимое имущество в налоговую базу таких подразделений не включается.

Если подлежащий налогообложению объект недвижимого имущества фактически находится на территориях разных субъектов РФ либо на территории субъекта РФ и в территориальном море РФ (на континентальном шельфе РФ или в исключительной экономической зоне РФ), в отношении указанного объекта недвижимого имущества налоговая база определяется отдельно и принимается при исчислении налога в соответствующем субъекте

РФ в части, пропорциональной доле балансовой стоимости объекта недвижимого имущества на территории соответствующего субъекта РФ,

Налоговая база в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) определяется исходя из остаточной стоимости имущества, внесенного налогоплательщиком по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), а также исходя из остаточной стоимости иного имущества, приобретенного и (или) созданного в процессе совместной деятельности, составляющего общее имущество товарищей, учитываемого на отдельном балансе простого товарищества участником договора простого товарищества, ведущим общие дела.

Каждый участник договора простого товарищества производит исчисление и уплату налога и отношении имущества, переданного им в совместную деятельность. В отношении имущества, приобретенного и (или) созданного в процессе совместной деятельности, исчисление и уплата налога производятся участниками договора простого товарищества пропорционально стоимости их вклада в общее дело.

Имущество, переданное в доверительное управление, а также имущество, приобретенное в рамках договора доверительного управления, подлежит налогообложению у учредителя доверительного управления.

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2%. При этом допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Организации имеют право воспользоваться *налоговыми льготами*, предоставляемыми налогоплательщикам законами субъектов РФ.

Ряд льгот имеет срочный характер. Законодательные (представительные) органы власти субъектов РФ имеют право не только предоставить плательщикам дополнительные льготы, но и продлить срок действия указанных льгот на территории соответствующих субъектов.

*Сумма налога* исчисляется по итогам налогового периода как про-

изведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, определенной за налоговый период. Но итогам отчетного периода определяется сумма авансового платежа по налогу в размере  $1/4$  произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период. Порядок и сроки уплаты авансовых платежей по налогу и самого налога на имущество организаций устанавливаются законами субъектов РФ.

Законом субъекта РФ может быть предусмотрено для отдельных категорий налогоплательщиков право не исчислять и не уплачивать авансовые платежи по налогу в течение налогового периода.

Налогоплательщики представляют налоговые расчеты по авансовым платежам по налогу не позднее 30 дней с дня окончания соответствующего отчетного периода. Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками не позднее 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

## 11.2 Транспортный налог

*Транспортный налог* – региональный налог, заменивший налоги, служившие источниками образования дорожных фондов, зачислявшиеся в них в порядке, определяемом законодательными актами о дорожных фондах в РФ. **Плательщиками** транспортного налога являются лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом обложения данным налогом.

**Объекты налогообложения** условно можно разделить на три группы:

- 1) наземные транспортные средства (автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, снегоходы и др.);
- 2) воздушные транспортные средства (самолеты, вертолеты и др.);
- 3) водные транспортные средства (теплоходы, яхты, парусные суда,

катера и др.).

Установлен достаточно широкий перечень транспортных средств, которые не относятся к объектам налогообложения. *Не являются объектом налогообложения:*

1) весельные лодки, а также моторные лодки с двигателем мощностью не свыше 5 лошадиных сил;

2) автомобили легковые, специально оборудованные для использования инвалидами, а также автомобили легковые с мощностью двигателя до 100 лошадиных сил (до 73,55 кВт), полученные (приобретенные) через органы социальной защиты населения в установленном законом порядке;

3) промысловые морские и речные суда;

4) пассажирские и грузовые морские, речные и воздушные суда, находящиеся в собственности (на праве хозяйственного ведения или оперативного управления) организаций, основным видом деятельности которых является осуществление пассажирских и (или) грузовых перевозок;

5) тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины (молоковозы, скотовозы, специальные машины для перевозки птицы, машины для перевозки и внесения минеральных удобрений, ветеринарной помощи, технического обслуживания), зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйственной продукции;

6) транспортные средства, принадлежащие на праве хозяйственного ведения или оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, где законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба;

7) транспортные средства, находящиеся в розыске, при условии подтверждения факта их угона (кражи) документом, выдаваемым уполномоченным органом;

8) самолеты и вертолеты санитарной авиации и медицинской службы.

**Налоговая база** определяется:

1) в отношении транспортных средств, имеющих двигатели, – как мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах; В отношении воздушных транспортных средств, для которых определяется тяга реактивного двигателя, – как паспортная статическая тяга реактивного двигателя транспортного средства на взлетном режиме в земных условиях в килограммах силы;

2) в отношении водных несамоходных транспортных средств, для которых определяется валовая вместимость, – как валовая вместимость в регистровых тоннах;

3) в отношении водных и воздушных транспортных средств, не указанных в пп. 1, и 2, – как единица транспортного средства.

В отношении транспортных средств, указанных в пп.1, и 2, налоговая база определяется отдельно по каждому транспортному средству. В отношении транспортных средств, указанных в п. 3 налоговая база определяется отдельно. **Налоговым периодом** является календарный год.

Согласно общему правилу налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Федерации в зависимости от мощности двигателя или валовой вместимости транспортных средств, их категории в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства, одну регистровую тонну транспортного средства или единицу транспортного средства.

Следует отметить, что субъектам Федерации предоставлено право увеличивать или уменьшать эти налоговые ставки, но не более чем в десять раз. Допускается установление дифференцированных ставок в отношении каждой категории транспортных средств, а также с учетом количества лет, прошедших с года выпуска транспортных средств, и (или) их экологического класса.

Таблица 4.1. Ставки транспортного налога

Наименование объекта налогообложения	Налоговая ставка (руб.)
Автомобили легковые с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы): до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно свыше 100 до 150 л. с. (свыше 73,55 до 110,33 кВт) включительно свыше 150 до 200 л. с. (свыше 110,33 до 147,1 кВт) включительно свыше 200 до 250 л. с. (свыше 147,1 до 183,9 кВт) включительно свыше 250 л. с. (свыше 183,9 кВт)	5 7 10 15 30
Мотоциклы и мотороллеры с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы): до 20 л. с. (до 14,7 кВт) включительно свыше 20 до 35 л. с. (свыше 14,7 до 25,74 кВт) включительно свыше 35 л. с. (свыше 25,74 кВт)	2 4
Автобусы с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы): до 200 л. с. (до 147,1 кВт) включительно свыше 200 л. с. (свыше 147,1 кВт)	10 20
Грузовые автомобили с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы): до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно свыше 100 до 150 л. с. (свыше 73,55 до 110,33 кВт) включительно свыше 150 до 200 л. с. (свыше 110,33 до 147,1 кВт) включительно свыше 200 до 250 л. с. (свыше 147,1 до 183,9 кВт) включительно	5 8 10 13 17
Снегоходы, мотосани с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы): до 50 л. с. (до 36,77 кВт) включительно свыше 50 л. с. (свыше 36,77 кВт)	5 10
Катера, моторные лодки и другие водные транспортные средства с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы): до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно свыше 100 л. с. (свыше 73,55 кВт)	10 20
Гидроциклы с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы): до 100 л. с. (до 73,55 кВт) включительно свыше 100 л. с. (свыше 73,55 кВт)	25 50
Несамоходные (буксируемые) суда, для которых определяется валовая вместимость (с каждой регистровой тонны валовой вместимости)	20
Самолеты, вертолеты и иные воздушные суда, имеющие двигатели (с каждой лошадиной силы)	25
Другие водные и воздушные транспортные средства не имеющие двигателей (с единицы транспортного средства)	200

Сумму налога, налогоплательщики исчисляют самостоятельно.

Уплату налога производят налогоплательщики по месту нахождения транспортных средств в порядке и сроки, которые установлены законами субъектов Федерации.

## 12. Прочие налоговые платежи, уплачиваемые организациями

### 12.1 Налог на доходы физических лиц

В соответствии с действующим законодательством все предприятия, учреждения, организации, индивидуальные предприниматели, выплачивающие доходы в пользу граждан, обязаны удерживать **налог на доходы физических лиц (НДФЛ)**. Плательщиками налога с доходов физических лиц являются: 1. Физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ; 2. Физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ, но получающие доходы от источников, расположенных в России.

**Объектом** налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками от: 1) источников РФ и (или) от источников за пределами РФ – для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ; 2) источников в РФ – для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ.

К доходам от источников в РФ относятся:

- дивиденды и проценты, полученные от российской организации, а также проценты, полученные от российских индивидуальных предпринимателей и (или) иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;
- страховые выплаты при наступлении страхового случая, полученные от российской организации и (или) иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;
- доходы, полученные от использования в РФ авторских или иных смежных прав;
- доходы, полученные от сдачи в аренду или иного использования имущества, находящегося в РФ;
- доходы от реализации: недвижимого имущества, находящегося в РФ; акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставном капитале

организаций; прав требования к российской организации или иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства на территории РФ; иного имущества, находящегося в РФ и принадлежащего физическому лицу.

- вознаграждение за выполнение трудовых или иных обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу, совершение действия в РФ;

- пенсии, пособия, стипендии и иные аналогичные выплаты, полученные налогоплательщиком в соответствии с действующим российским законодательством или полученные от иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;

- доходы, полученные от использования любых транспортных средств, включая морские, речные, воздушные суда и автомобильные транспортные средства, в связи с перевозками в РФ и (или) из РФ или в ее пределах, а также штрафы и иные санкции за простой (задержку) таких транспортных средств в пунктах погрузки (выгрузки) в РФ;

- доходы, полученные от использования трубопроводов, линий электропередачи, линий оптико-волоконной и (или) беспроводной связи, иных средств связи, включая компьютерные сети, на территории РФ;

- иные доходы, получаемые налогоплательщиком в результате осуществления им деятельности в РФ.

К доходам, полученным от источников за пределами РФ относятся:

- дивиденды и проценты, полученные от иностранной организации, за исключением процентов, предусмотренных пп. 1 п. 1 ст. 208 НК;

- страховые выплаты при наступлении страхового случая, полученные от иностранной организации, за исключением страховых выплат, предусмотренных пп. 2 п. 1 ст. 208 НК;

- доходы от использования за пределами РФ авторских или иных смежных прав;

- доходы, полученные от сдачи в аренду или иного использования



имущества, находящегося за пределами РФ;

– доходы от реализации: недвижимого имущества, находящегося за пределами РФ; за пределами РФ акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставных капиталах иностранных организаций; прав требования к иностранной организации, за исключением прав требования, указанных в абзаце 4 пп. 5 ст. 208 НК.

– вознаграждение за выполнение трудовых или иных обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу, совершение действия за пределами РФ;

– пенсии, пособия, стипендии и иные аналогичные выплаты, полученные налогоплательщиком в соответствии с законодательством иностранных государств;

– доходы, полученные от использования любых транспортных средств, включая морские. Речные, воздушные суда и автомобильные транспортные средства, а также штрафы и иные санкции за простой (задержку) таких транспортных средств в пунктах погрузки (выгрузки), за исключением предусмотренных пп. 8 п. 1 ст. 208 НК.

– иные доходы, получаемые налогоплательщиком в результате осуществления им деятельности за пределами РФ.

Не подлежат налогообложению следующие виды доходов:

1) государственные пенсии, пособия, иные выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с законодательством (кроме пособий по временной нетрудоспособности, включая пособия по уходу за больным ребенком);

2) все виды установленных законодательством РФ, субъектов РФ и решениями представительных органов местного самоуправления компенсационных выплат, связанных: а) с возмещением вреда, причиненного увечьем или иным повреждением здоровья; б) бесплатным предоставлением жилых помещений и коммунальных услуг, топлива или соответствующего денежного возмещения; в) оплатой стоимости или

выдачей полагающегося натурального довольствия; г) оплатой стоимости питания, спортивного снаряжения, оборудования, получаемых спортсменами и работниками физкультурно-спортивных организаций для учебно-тренировочного процесса и участия в спортивных соревнованиях; д) увольнением работников (кроме компенсации за неиспользованный отпуск); е) гибелью военнослужащих или государственных служащих при исполнении ими своих служебных обязанностей; ж) возмещением иных расходов, включая расходы на повышение профессионального уровня работников;

3) стипендии учащихся, студентов, аспирантов, ординаторов, адъюнктов или докторантов учреждений высшего профессионального образования, научно-исследовательских учреждений, учащихся учреждений начального профессионального и среднего профессионального образования, слушателей духовных учебных учреждений, выплачиваемые указанным лицам этими учреждениями, стипендии, учреждаемые Президентами РФ, органами законодательной (представительной) или исполнительной власти РФ, органами субъектов РФ, благотворительными фондами, стипендии, выплачиваемые за счет средств бюджетов налогоплательщикам, обучающимся по направлению органов служб занятости; 4) доходы солдат, матросов, сержантов и старшин, проходящих военную службу по призыву, а также лиц, призванных на военные сборы, в виде денежного довольствия, суточных и других сумм, получаемых по месту службы, либо по месту прохождения военных сборов;

5) суммы, выплачиваемые физическим лицам избирательными комиссиями, а также из средств избирательных фондов кандидатов (перечень должностей, на которые избираются кандидаты, установлен п. 30 ст. 217 НК РФ);

6) суммы единовременной материальной помощи, оказываемой: а) в связи со стихийным бедствием или другим чрезвычайным обстоятельством в целях возмещения причиненного материального ущерба или вреда здоровью на основании решений органов законодательной (представительной) или

исполнительной власти и другими органами и фондами, перечень которых регламентируется п. 8 ст. 217 НК РФ; б) работодателями членам семьи умершего работника или работнику в связи со смертью члена (членов) его семьи; в) в виде гуманитарной, а так же благотворительной помощи, оказываемой зарегистрированными в установленном порядке российскими и иностранными благотворительными организациями; г) налогоплательщикам из числа малоимущих и социально незащищенных категорий в виде сумм адресной социальной помощи, оказываемой за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов, а также внебюджетных фондов; д) налогоплательщикам, пострадавшим от террористических актов на территории РФ;

7) суммы, уплаченные работодателями за лечение и медицинское обслуживание своих работников, их супругов, их родителей и их детей при условии наличия у медицинских учреждений соответствующих лицензий, а также наличия документов" подтверждающих фактические расходы на лечение и медицинское обслуживание. Причем уплата указанных сумм должна осуществляться работодателем за счет средств, оставшихся в распоряжении предприятий после уплаты налога на прибыль организаций.

8) доходы, полученные от акционерных обществ или других организаций акционерами этих акционерных обществ или участниками других организаций в результате переоценки основных фондов (средств) в виде дополнительно, полученных ими акций и иных имущественных долей, распределенных между акционерами и участниками организации пропорционально их доле и видам акций, либо в виде разницы между новой и первоначальной номинальной стоимостью акций и их имущественной доли в уставном капитале;

9) выплаты производимые профсоюзными комитетами членам профсоюзов за счет членских взносов, а также выплаты) производимые молодежными и детскими организациями своим членам за счет членских взносов на покрытие расходов, связанных с проведением культурно-

массовых, физкультурных и спортивных мероприятий.

10) доходы в виде процентов, получаемые налогоплательщиками по вкладам в банках, находящихся на территории РФ, если: а) проценты по рублевым вкладам выплачиваются в пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центробанка России в течение периода, за который начислены указанные проценты; б) установленная ставка не превышает 9% годовых по вкладам в иностранной валюте; .

11) доходы, не превышающие 4000 руб. в год, полученные по каждому из следующих оснований: а) стоимость подарков, полученных налогоплательщиками от организаций или индивидуальных предпринимателей; б) стоимость призов в денежной и натуральной формах, полученных налогоплательщиками на конкурсах и соревнованиях, проводимых в соответствии с решениями Правительства РФ, законодательных органов государственной власти или представительных органов местного самоуправления; в) суммы материальной помощи, оказываемой работодателями своим работникам, а также бывшим своим работникам, уволившимся в связи с выходом на пенсию по инвалидности или по возрасту; г) стоимость любых выигрышей и призов, получаемых в производимых конкурсах, играх и других мероприятиях с целью рекламы товаров; д) возмещение (оплата) работодателями своим работникам, их супругам, родителям и детям, бывшим своим работникам, а также инвалидам стоимости приобретенных ими медикаментов, назначенных им лечащим врачом.

12) доходы налогоплательщиков, получаемые от продажи выращенных в личных подсобных хозяйствах, находящихся на территории РФ, скота, кроликов, нутрий, птицы, диких животных и птиц, продукции животноводства, растениеводства, цветоводства и пчеловодства как в натуральном, так и в переработанном виде.

13) доходы в денежной и натуральной формах, получаемые от физических лиц в порядке дарения, за исключением случаев дарения

недвижимого имущества, транспортных средств, акций, долей, паев.

Налоговым периодом по налогу на доходы физических лиц признается календарный год.

В настоящее время установлены следующие налоговые ставки по НДФЛ:

- 1) основная ставка устанавливается в размере **13%**;
- 2) налоговая ставка устанавливается в размере **35%** в отношении следующих доходов:

- стоимости любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг, в части превышения 4000 рублей;

- процентных доходов по вкладам в банках в части превышения суммы, рассчитанной исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка РФ, в течение периода, за который начислены проценты, по рублевым вкладам (за исключением срочных пенсионных вкладов, внесенных на срок не менее шести месяцев) и 9% годовых по вкладам в иностранной валюте;

- суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств в части превышения определенного размера.

3. Налоговая ставка устанавливается в размере **30 %** в отношении всех доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ, за исключением доходов, получаемых в виде дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций, в отношении которых налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов.

4. Налоговая ставка устанавливается в размере **9 %** в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами РФ.

5. Налоговая ставка устанавливается в размере 9 процентов в отношении доходов в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием,

эмитированным до 1 января 2007 года, а также по доходам учредителей доверительного управления ипотечным покрытием, полученным на основании приобретения ипотечных сертификатов участия, выданных управляющим ипотечным покрытием до 1 января 2007 года.

При определении налоговой базы по НДФЛ должны учитываться не только все доходы налогоплательщика, полученные им в денежной и в натуральной формах, но также доходы в виде материальной выгоды; по договорам страхования; по договорам негосударственного пенсионного обеспечения; от долевого участия в организациях и др. Налоговая база уменьшается на стандартные, социальные, имущественные и профессиональные налоговые вычеты.

*Налоговые вычеты* представляют собой суммы расходов гражданина и уменьшают базу обложения. Среди вычетов особое место занимает льгота в виде необлагаемого минимума дохода. «Необлагаемый минимум» бывает индивидуальным, т.е. характеризующим установленный государственный норматив расходов, предназначенный для удовлетворения необходимых текущих потребностей самого гражданина, а также семейным – на детей. Он может предоставляться двумя способами:

1) фиксированным – ежемесячный вычет из дохода гражданина, имеющего особый социальный статус, установленной государством нормативной величины независимо от размера этого дохода;

2) регрессивно-накопительным – ежемесячный вычет установленного норматива в зависимости от величины дохода гражданина (для всех работающих, для детей в зависимости от возраста).

Стандартные налоговые вычеты распространяются на следующие категории налогоплательщиков:

1) 3000 руб. каждый месяц – для лиц, получивших и перенесших заболевания, связанные с радиационным воздействием, инвалидов Великой Отечественной войны и из числа военнослужащих, получивших инвалидность вследствие заболеваний, полученных при защите Родины;

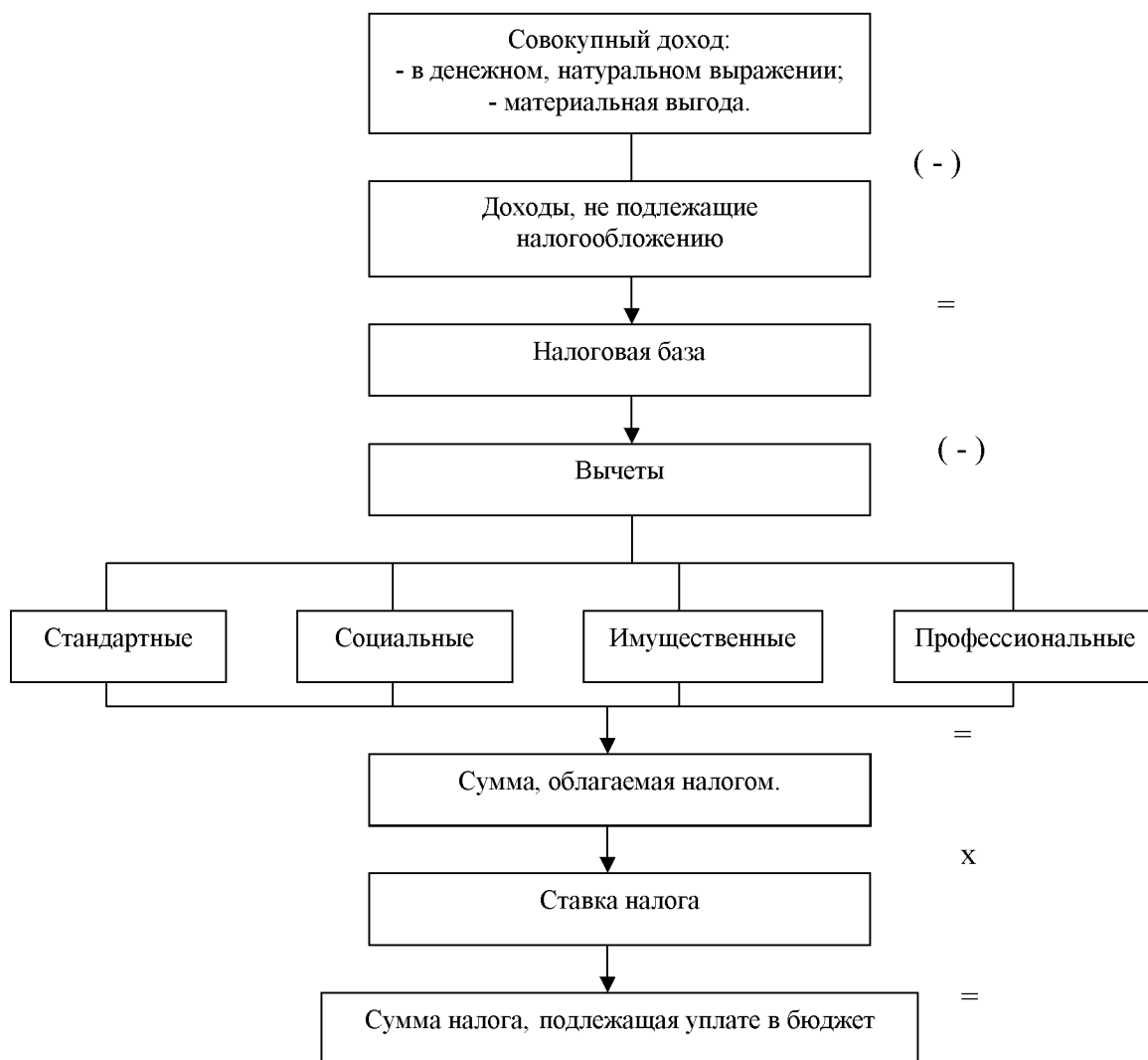


Рисунок 1. Схема расчета налога на доходы физических лиц.

2) 500 рублей за каждый месяц – для Героев Советского Союза и РФ, лиц. Награжденных орденом Славы всех трех степеней, входивших в состав действующих армий, находившихся в Ленинграде в период его блокады, инвалиды с детства и инвалиды 1 и 2 групп, а также для других категорий плательщиков согласно перечню;

3) 400 рублей за каждый месяц – для остальных плательщиков (налоговый вычет действует до месяца, в котором доход, исчисленный нарастающим итогом с начала года, превысил 40000 руб.);

4) 1000 рублей за каждый месяц распространяется на каждого ребенка у налогоплательщиков, на обеспечении которых находится ребенок и которые являются родителями или супругом (супругой) родителя;

Налоговый вычет, установленный настоящим подпунктом, производится на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, на учащихся дневной формы обучения до 24 лет (налоговый вычет действует до месяца, в котором доход, исчисленный нарастающим итогом с начала года, превысил 40000 руб.) Налоговый вычет предоставляется обоим родителям. Вдовам (вдовцам), одиноким родителям, опекунам налоговый вычет производится в двойном размере.

Налогоплательщикам, имеющим право более чем на один стандартный вычет (кроме распространяющегося на детей), предоставляется максимальный из соответствующих вычетов. Этот вид вычетов применяется только для уменьшения доходов, облагаемых по ставке 13%.

Социальные налоговые вычеты предоставляются:

1. В сумме доходов, перечисленных на благотворительные цели организациям науки, культуры, образования, здравоохранения и социального обеспечения, финансируемых частично или полностью из бюджета, в размере фактически произведенных расходов, но не более 25% суммы дохода, полученного в налоговом периоде;

2. В сумме, уплаченной за свое обучение в образовательных учреждениях, а также в сумме, уплаченной налогоплательщиком-родителем за обучение своих детей в возрасте до 24 лет, налогоплательщиком-опекуном за обучение своих подопечных в возрасте до 18 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях, - в размере фактически произведенных расходов на это обучение, но не более 50 000 рублей;

3. В сумме, уплаченной за услуги по лечению налогоплательщика, его детей и родителей. Общая сумма вычета не может превышать 38000 руб. Указанный налоговый вычет предоставляется налогоплательщику, если оплата лечения и приобретенных медикаментов не была произведена организацией за счет средств работодателей.

Имущественные налоговые вычеты предоставляются:

1. в суммах, полученных от продажи жилых домов, квартир, дач,



садовых домиков или земельных участков, находившихся в собственности менее 3 лет, стоимость которых не превышает 1000000 руб.; иного имущества, находящегося в собственности менее 3 лет, стоимость которого не превышает 250000 руб. (в остальных случаях налоговый вычет предоставляется в сумме, полученной от продажи)

2. в сумме, израсходованной налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение на территории России жилого дома, квартиры в размере фактических расходов, но не более 2000 000 руб.

Налоговые агенты – организации и индивидуальные предприниматели представление имущественных налоговых вычетов не производят.

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются:

- индивидуальным предпринимателям – в сумме фактически произведенных ими и документально подтвержденных расходов, непосредственно связанных с извлечением доходов;

- налогоплательщикам, получающим доходы от выполнения работ по договорам гражданско-правового характера, в сумме расходов, непосредственно связанных с выполнением этих работ;

- налогоплательщикам, получающим авторские вознаграждения за создание, исполнение произведений науки и культуры, в сумме фактически производственных расходов.

Если эти расходы не могут быть документально подтверждены, они принимаются к вычету в следующих размерах (процент к сумме начисленного дохода): 1) создание литературных произведений – 20; 2) создание художественно-графических произведений, фоторабот, архитектуры и дизайна – 30; 3) создание произведений скульптуры, оформительского, театрального искусства – 40; 4) создание аудиовизуальных произведений – 30; 5) создание музыкальных произведений – 25, 40; 6) исполнение произведений литературы и искусства – 20; 7) создание научных трудов и разработок – 20; 8) открытия, изобретения и создание промышленных образцов – 30.

Все российские организации, индивидуальные предприниматели, постоянные представительства иностранных организаций в РФ, в результате отношений с которыми налогоплательщик получил доходы, обязаны исчислить, удержать у налогоплательщика и уплатить сумму НДФЛ. Налог с доходов адвокатов исчисляется, удерживается и уплачивается коллегиями адвокатов (их учреждениями). Указанные российские организации, индивидуальные предприниматели и постоянные представительства иностранных организаций, коллегии адвокатов и их учреждения в РФ являются налоговыми агентами.

## **12.2 Взносы во внебюджетные фонды**

С 1 января 2010 г. единый социальный налог перестал существовать, его заменили взносы во внебюджетные фонды: на обязательное пенсионное страхование (финансирование накопительной и страховой части), обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование.

**Плательщиками** взносов являются: 1) лица, производящие выплаты физическим лицам (организации; индивидуальные предприниматели; физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями); 2) индивидуальные предприниматели, адвокаты. Если налогоплательщик одновременно относится к обеим категориям, он признается отдельным налогоплательщиком по каждому отдельно взятому основанию. **Не являются плательщиками** взносов организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, а также плательщики единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности.

**Объектами налогообложения признаются:**

- 1) для налогоплательщиков - работодателей – выплаты,

вознаграждения и иные доходы, начисляемые в пользу работников по всем основаниям, т. е. по трудовым договорам, по договорам гражданско-правового характера и авторским договорам.

2) для прочих налогоплательщиков – доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением. При этом состав расходов аналогичен составу затрат, установленному для плательщиков налога на прибыль.

***Налоговая база определяется:***

1) для налогоплательщиков - работодателей – как сумма доходов, начисленных за налоговый период в пользу работников в денежной или натуральной форме, в виде предоставленных работникам материальных, социальных или иных благ или в виде иной материальной выгоды. При этом налоговая база определяется отдельно по каждому работнику сначала налогового периода по истечении каждого календарного месяца нарастающим итогом, и в нее не включаются доходы, полученные работниками от других работодателей;

2) для прочих налогоплательщиков – как сумма доходов, полученных за налоговый период в денежной и в натуральной форме от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности в РФ, за вычетом расходов, связанных с их извлечением. Выплаты в натуральной форме учитываются по их стоимости на день выплаты, исходя из государственных либо рыночных цен, включающих сумму НДС и акцизов.

Включение в налоговую базу выплат по гражданско-правовым договорам предполагает выплаты по договорам подряда, аренды, возмездного оказания услуг, перевозки, транспортной экспедиции, хранения, поручения, комиссии, доверительного управления имуществом, агентский договор, договор НИОКР.

Включение в налоговую базу по взносам во внебюджетные фонды выплат по авторским договорам должно осуществляться с зачетом документально подтвержденных физическими лицами расходов, связанных с

получением таких вознаграждений.

В налоговую базу в части сумм, подлежащих уплате в Фонд социального страхования в составе взносов, не включаются любые вознаграждения, выплачиваемые физическим лицам по договорам гражданско-правового характера и авторским договорам.

Налоговая база по взносам во внебюджетные фонды должна быть уменьшена на выплаты, которые не подлежат налогообложению. Не подлежат налогообложению:

1. Не подлежат налогообложению:

1) государственные пособия, выплачиваемые в соответствии с законодательством, в том числе пособия по временной нетрудоспособности, пособия по уходу за больным ребенком, пособия по безработице, беременности и родам;

2) все виды установленных законодательством компенсационных выплат, связанных с:

- возмещением вреда, причиненного увечьем или иным повреждением здоровья;

- бесплатным предоставлением жилых помещений и коммунальных услуг, питания и продуктов, топлива или соответствующего денежного возмещения;

- оплатой стоимости и (или) выдачей полагающегося натурального довольствия, а также с выплатой денежных средств взамен этого довольствия;

- оплатой стоимости питания, спортивного снаряжения, оборудования, спортивной и парадной формы, получаемых спортсменами и работниками физкультурно-спортивных организаций для учебно-тренировочного процесса и участия в спортивных соревнованиях;

- увольнением работников, включая компенсации за неиспользованный отпуск;

- возмещением иных расходов, включая расходы на повышение профессионального уровня работников;

- расходами физического лица в связи с выполнением работ, оказанием услуг по договорам гражданско-правового характера;

- трудоустройством работников, уволенных в связи с осуществлением мероприятий по сокращению численности или штата, реорганизацией или ликвидацией организации;

- выполнением физическим лицом трудовых обязанностей (в том числе переезд на работу в другую местность и возмещение командировочных расходов).

3) суммы единовременной материальной помощи, оказываемой налогоплательщиком:

- физическим лицам в связи со стихийным бедствием или другим чрезвычайным обстоятельством в целях возмещения причиненного им материального ущерба или вреда их здоровью, а также физическим лицам, пострадавшим от террористических актов на территории РФ;

- членам семьи умершего работника или работнику в связи со смертью члена (членов) его семьи;

- работникам (родителям, усыновителям, опекунам) при рождении (усыновлении (удочерении) ребенка, но не более 50 тысяч рублей на каждого ребенка;

4) суммы оплаты труда и другие суммы в иностранной валюте, выплачиваемые своим работникам, а также военнослужащим, направленным на работу (службу) за границу;

5) доходы глав крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемые от производства и реализации сельскохозяйственной продукции, а также от производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации

- в течение пяти лет начиная с года регистрации хозяйства.

6) доходы, получаемые членами зарегистрированных в установленном порядке родовых, семейных общин малочисленных народов Севера от

реализации продукции, полученной в результате ведения ими традиционных видов промысла;

7) суммы страховых платежей (взносов) по обязательному страхованию работников, осуществляемому налогоплательщиком в порядке, установленном законодательством РФ; суммы платежей (взносов) налогоплательщика по договорам добровольного личного страхования работников, заключаемым на срок не менее одного года, предусматривающим оплату страховщиками медицинских расходов этих застрахованных лиц; суммы платежей (взносов) налогоплательщика по договорам добровольного личного страхования работников, заключаемым исключительно на случай наступления смерти застрахованного лица и (или) причинения вреда здоровью застрахованного лица;

8) взносы работодателя, уплаченные налогоплательщиком в соответствии с Федеральным законом "О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений", в сумме уплаченных взносов, но не более 12 000 рублей в год в расчете на каждого работника;

9) стоимость проезда работников и членов их семей к месту проведения отпуска и обратно, работающим и проживающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;

10) суммы, выплачиваемые физическим лицам избирательными комиссиями, комиссиями референдума, а также из средств избирательных фондов кандидатов на должность Президента РФ, кандидатов в депутаты законодательного (представительного) органа государственной власти и т.д.;

11) стоимость форменной одежды и обмундирования, выдаваемых работникам, обучающимся, воспитанникам в соответствии с законодательством, а также государственным служащим федеральных органов власти бесплатно или с частичной оплатой и остающихся в личном постоянном пользовании;

12) стоимость льгот по проезду, предоставляемых законодательством отдельным категориям работников, обучающихся, воспитанников;

15) суммы материальной помощи, выплачиваемые физическим лицам за счет бюджетных источников организациями, финансируемыми за счет средств бюджетов, не превышающие 3000 рублей;

16) суммы платы за обучение по основным и дополнительным профессиональным образовательным программам, профессиональную подготовку и переподготовку работников, включаемые в состав расходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций;

17) суммы, выплачиваемые организациями (индивидуальными предпринимателями) своим работникам на возмещение затрат по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения, включаемые в состав расходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

В налоговую базу (в части суммы налога, подлежащей уплате в Фонд социального страхования РФ), помимо выплат, указанных в пунктах 1 и 2 настоящей статьи, не включаются также любые вознаграждения, выплачиваемые физическим лицам по договорам гражданско-правового характера, авторским договорам.

*От уплаты взносов во внебюджетные фонды освобождаются:*

– организации – с сумм доходов, не превышающих 100000 рублей в течение налогового периода, начисленных работникам, являющимся инвалидами I, II и III групп;

– общественные организации инвалидов с сумм выплат, не превышающих за год 100000 рублей на одного работника;

– другие налогоплательщики – инвалиды I, II и III групп, в части доходов от предпринимательской деятельности в размерах, не превышающих 100000 рублей за налоговый период;

***Налоговым периодом*** по взносам является календарный год.

Отчетными периодами по налогу признаются 1 квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года.

Ставки взносов установлены в зависимости:

- от категории плательщика налога (ставки установлены отдельно в отношении предприятий и организаций, сельхозтоваропроизводителей, предпринимателей и адвокатов);

- от вида государственного внебюджетного фонда, в который зачисляются взносы (в Федеральный бюджет РФ на цели пенсионного страхования, в Фонд социального страхования РФ, в Фонды обязательного медицинского страхования);

- от дохода одного работника, рассчитанного нарастающим итогом с начала года.

Ставки взносов.

1. Для налогоплательщиков - лиц, производящих выплаты физическим лицам, за исключением выступающих в качестве работодателей налогоплательщиков - организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны, организаций народных художественных промыслов и родовых, семейных общин коренных малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования, а также налогоплательщиков-организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, применяются следующие налоговые ставки:

Налоговая база на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года	Федеральный бюджет	Фонд социального страхования Российской Федерации	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
			Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	
1	2	3	4	5	6
До 280 000 рублей	20,0 процента	2,9 процента	1,1 процента	2,0 процента	26,0 процента



От 280 001 рубля до 600 000 рублей	56 000 рублей + 7,9 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей	8 120 рублей + 1,0 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей	3 080 руб- лей + 0,6 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей	5 600 руб- лей + 0,5 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей	72 800 рублей + 10,0 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей
Свыше 600 000 рублей	81 280 рублей + 2,0 процента с суммы, превы- шающей 600 000 рублей	11 320 рублей	5 000 рублей	7 200 рублей	104 800 рублей + 2,0 процента с суммы, превы- шающей 600 000 рублей.

Для плательщиков - сельскохозяйственных товаропроизводителей, организаций народных художественных промыслов и родовых, семейных общин коренных малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования, применяются следующие налоговые ставки:

Налоговая база на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года	Федераль- ный бюд- жет	Фонд социаль- ного страхо- вания Россий- ской Федерации	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
			Федераль- ный фонд обязатель- ного меди- цинского страхо- вания	Террито- риальные фонды обязатель- ного меди- цинского страхования	
1	2	3	4	5	6
До 280 000 рублей	15,8 процента	1,9 процента	1,1 процента	1,2 процента	20,0 процента
От 280 001 рубля до 600 000 рублей	44 240 рублей + 7,9 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей	5 320 рублей + 0,9 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей	3 080 руб- лей + 0,6 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей	3 360 руб- лей + 0,6 процента с суммы, превышающей 280 000 рублей	56 000 рублей + 10,0 процента с суммы, превы- шающей 280 000 рублей
Свыше 600 000 рублей	69 520 рублей + 2,0 процента	8 200 рублей	5 000 рублей	5 280 рублей	88 000 рублей + 2,0 процента

с суммы,  
превы-  
шающей  
600 000  
рублей

с суммы,  
превы-  
шающей  
600 000  
рублей.

Для плательщиков - организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны и производящих выплаты физическим лицам, работающим на территории технико-внедренческой особой экономической зоны, применяются следующие ставки:

Налоговая база на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года	Федеральный бюджет	Итого
До 280 000 рублей	14,0 процента	14,0 процента
От 280 001 рубля до 600 000 рублей	39 200 рублей + 5,6 процента с суммы, превышающей 280 000 рублей	39 200 рублей + 5,6 процента с суммы, превышающей 280 000 рублей
Свыше 600 000 рублей	57 120 рублей + 2,0 процента с суммы, превышающей 600 000 рублей	57 120 рублей + 2,0 процента с суммы, превышающей 600 000 рублей

2. Адвокаты и нотариусы, занимающиеся частной практикой, уплачивают взносы по следующим налоговым ставкам:

Налоговая база нарастающим итогом	Федеральный бюджет	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
		Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	
1	2	3	4	5
До 280000 рублей	5,3 процента	0,8 процента	1,9 процента	8,0 процента
От 280001 рубля до 600000 рублей	14840 рублей + 2,7 процента с суммы, превышающей 280000	2240 рублей + 0,5 процента с суммы, превышающей	5320 рублей + 0,4 процента с суммы,	22400 рублей + 3,6 процента с суммы,

	рублей	280000 рублей	превышающей 280000 рублей	превышающей 280000 рублей
Свыше 600000 рублей	23480 рублей + 2,0 процента с суммы, превышающей 600000 рублей	3840 рублей	6600 рублей	33920 рублей + 2,0 процента с суммы, превышающей 600000 рублей

3. Для плательщиков-организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, за исключением налогоплательщиков, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны, применяются следующие налоговые ставки:

Налоговая база на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года	Федеральный бюджет	Фонд социального страхования Российской Федерации	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
			Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	
1	2	3	4	5	6
До 75 000 рублей	20,0 процента	2,9 процента	1,1 процента	2,0 процента	26,0 процента
От 75 001 рубля до 600 000 рублей	15 000 рублей + 7,9 процента с суммы, превышающей 75 000 рублей	2 175 рублей + 1,0 процента с суммы, превышающей 75 000 рублей	825 рублей + 0,6 процента с суммы, превышающей 75 000 рублей	1 500 рублей + 0,5 процента с суммы, превышающей 75 000 рублей	19 500 рублей + 10,0 процента с суммы, превышающей 75 000 рублей
Свыше 600 000 рублей	56 475 рублей + 2,0 процента с суммы, превышающей 600 000 рублей	7 425 рублей	3 975 рублей	4 125 рублей	72 000 рублей + 2,0 процента с суммы, превышающей 600 000 рублей

*Плательщики, производящие выплаты физическим лицам (работодатели и др.), производят уплату налога ежемесячно в срок, но не позднее 15-го числа следующего месяца. Сумма каждого ежемесячного авансового платежа подлежащая уплате за отчетный период, определяется с*

учетом ранее уплаченных сумм ежемесячных авансовых платежей.

Сумма налога, зачисляемая в составе ЕСН в Фонд социального страхования РФ, подлежит уменьшению налогоплательщиками на произведенные ими самостоятельно расходы на цели государственного социального страхования, предусмотренные законодательством РФ.

Сумма взносов в части, подлежащей уплате в федеральный бюджет на цели пенсионного обеспечения, подлежит уменьшению на сумму начисленных за тот же период страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Плательщики – работодатели должны вести учет отдельно по каждому работнику о суммах выплаченных ему доходов и суммах налога, относящихся к этим доходам.

*Плательщики – индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства, адвокаты* уплачивают налог авансовыми платежами на основании налоговых уведомлений. Сумма авансовых платежей рассчитывается налоговым органом, исходя из суммы предполагаемого дохода, указанного в налоговой декларации, подаваемой в установленном порядке, или из суммы налоговой базы данного налогоплательщика за предыдущий налоговый период и соответствующих ставок. Авансовые платежи уплачиваются в следующем порядке: 1) за январь-июнь – не позднее 15 июля текущего года в размере половины годовой суммы; 2) за июль-сентябрь – не позднее 15 октября текущего года в размере 1/4 годовой суммы налога; 3) за октябрь-декабрь – не позднее 15 января следующего года в размере 1/4 годовой суммы взносов.

Окончательный расчет налога производится с учетом всех полученных в налоговом периоде доходов, включенных в налоговую базу, и указанных в декларации о доходах, подаваемой до 30 апреля.

## 12.3 Государственная пошлина

Под *государственной пошлиной* понимается сбор, взимаемый с лиц при их обращении в государственные органы, органы местного самоуправления, иные органы и (или) к должностным лицам, которые уполномочены в соответствии с законодательными актами РФ, законодательными актами субъектов РФ и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, за совершением в отношении этих лиц юридически значимых действий, за исключением действий, совершаемых консульскими учреждениями РФ. Выдача документов (их копий, дубликатов) приравнивается к юридически значимым действиям.

Плательщиками государственной пошлины признаются юридические лица, если они: 1) обращаются за совершением юридически значимых действий; 2) выступают ответчиками в судах общей юрисдикции, арбитражных судах или по делам, рассматриваемым мировыми судьями.

Государственная пошлина подразделяется на простую и пропорциональную. Простая пошлина взимается в абсолютной сумме с документа или с суммы иска. Базовой величиной при этом исчислении является минимальный размер оплаты труда. Пропорциональная пошлина рассчитывается в процентах к сумме оплачиваемого пошлиной документа или иска.

Государственная пошлина взимается с юридических лиц следующими органами:

1) судебными учреждениями – с исковых заявлений имущественного и неимущественного характера, кассационных жалоб, за выдачу копий документов; плательщиком пошлины, как правило, является истец (если же истец имеет льготу, то уплата пошлины решением суда возлагается на ответчика); пошлина уплачивается до подачи соответствующего заявления, кассационной жалобы, а также при выдаче судом копий документов;

2) органами государственного арбитража – с исковых заявлений имущественною и неимущественного характера, с кассационных и апелляционных жалоб, с заявлений о признании организаций и индивидуальных предпринимателей несостоятельными (банкротами); пошлина уплачивается до подачи заявления или жалобы;

3) нотариальными органами – за все оказываемые ими услуги; пошлина уплачивается при совершении нотариальных действий;

4) органами исполнительной власти различного уровня – за услуги, оказываемые нотариальными конторами; пошлина уплачивается наличными деньгами при подаче соответствующих заявлений и выдаче справок;

Законодательство предусматривает достаточно широкий круг услуг и документов, освобождаемых от пошлины. От уплаты пошлин освобождаются органы государственной власти, органы местного самоуправления и иные органы по делам в защиту государственных и общественных интересов; налоговые, финансовые, таможенные органы и органы по валютному и экспортному контролю, выступающие в качестве истцов и ответчиков по искам о взыскании налогов, сборов, пошлин. Льготы в виде освобождения от уплаты пошлин также предоставляются общественным организациям инвалидов, их учреждениям и объединениям по делам, рассматриваемым в арбитражных судах, и по всем нотариальным действиям,

Кроме общих льгот законодательные (представительные) органы РФ имеют право устанавливать дополнительные льготы. По уплате государственной пошлины для отдельной категории плательщиков, а органы местного самоуправления наделены правом устанавливать льготы для отдельных налогоплательщиков в пределах сумм, зачисляемых в местный бюджет.

Государственная пошлина по делам, рассматриваемым в арбитражном суде, Конституционном суде РФ и Верховном суде зачисляется в доход

федерального бюджета, а в остальных случаях – в доход местного бюджета.

Государственная пошлина может быть возвращена на основании установленных законом случаев. Возврат государственной пошлины производится юридическому лицу, в течение 1 месяца со дня принятия решения о ее возврате соответствующими финансовыми или налоговыми органами.

## **12.4 Таможенная пошлина**

При перемещении юридическими лицами товарно-материальных ценностей через таможенную границу РФ уплачиваются следующие виды таможенных платежей:

- 1) таможенная пошлина (ввозная и вывозная);
- 2) НДС;
- 3) акцизы;
- 4) таможенные сборы, в том числе:
  - сборы за выдачу лицензий таможенными органами РФ и возобновление действия лицензий;
  - сборы за таможенное оформление, хранение и таможенное сопровождение товаров;
  - плата за информирование и консультирование;
  - плата за участие в таможенных аукционах и др.

Товарно-материальные ценности подлежат декларированию таможенным органом при их перемещении через таможенную границу, изменении таможенного режима. При декларировании товаров декларант обязан: 1) подать таможенную декларацию и представить в таможенный орган необходимые документы и сведения; 2) по требованию таможенного органа предъявить декларируемые товары; 3) уплатить таможенные платежи.

**Объектом налогообложения** таможенными пошлинами и другими платежами являются товары, перемещаемые через таможенную границу РФ.

**Налоговой базой** для целей исчисления таможенных платежей являются *таможенная стоимость* товаров и (или) их количественные показатели. Основной таможенной стоимостью выступает цена сделки (контрактная цена). Помимо контрактной цены, в таможенную стоимость включаются также накладные расходы:

- стоимость транспортировки и погрузо-разгрузочных работ;
- стоимость контейнеров и другой много оборотной тары, если они рассматриваются как одно целое с оцениваемыми товарами;
- стоимость упаковки упаковочных материалов и работ по упаковке;
- страховые и иные платежи осуществленные в качестве условия продажи;
- комиссионные и брокерские вознаграждения;
- лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности;
- прочие накладные расходы.

Таможенная стоимость товаров определяется декларантом согласно методам определения таможенной стоимости, установленным Законом РФ «О таможенном тарифе». Контроль за правильностью определения таможенной стоимости осуществляется таможенным органом.

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ производится путем применения одного из следующих методов: 1) по цене сделки с ввозимыми товарами; 2) по цене сделки с идентичными товарами; 3) по цене сделки с однородными товарами; 4) методом вычитания стоимости; 5) методом сложения стоимости; 6) резервным методом.

Если не может быть использован *основной метод (по цене сделки с ввозимым товаром)* т. е., когда с точки зрения таможенного органа декларант не может документально доказать заявленные расходы, то применяется другой метод. Причем каждый последующий метод оценки применяется только тогда, когда таможенную стоимость нельзя определить по



предыдущему методу.

*Методы по цене сделки с идентичными товарами и по цене сделки с однородными товарами* учитывают различия физических характеристик товаров, страны их происхождения, степень взаимозаменяемости и т. д.

*Метод вычитания стоимости* предполагает, что в качестве базы расчета принимается цена единицы товара, по которой оцениваемые товары продаются наибольшей партией на территории РФ. При этом из цены единицы товара вычитаются: все накладные расходы, суммы ввозных таможенных пошлин, налогов и иных платежей.

*Метод сложения стоимости* основан на данных о затратах на производство товара. Базой для определения таможенной стоимости является цена единицы товара, рассчитанная исходя из стоимости его изготовления и прочих затрат.

*Резервный метод* предполагает использование информационных справочников по мировым ценам и ценам внутренних рынков, статистических данных об уровнях комиссионных, о скидках, транспортных тарифах, прибыли и т. д.

Применяются следующие виды таможенных пошлин: 1) адвалорные, т. е. установленные в процентах к таможенной стоимости товаров; 2) твердые (специфические), т. е. установленные в евро за единицу измерения (веса, объема и т. д.) облагаемого товара; 3) комбинированные, т.е. сочетающие адвалорный и специфический виды таможенного обложения.

Предусмотрены следующие *особые виды таможенных пошлин*:

*специальные пошлины* применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию РФ в количествах и на условиях, способных нанести ущерб отечественным производителям аналогичных товаров. Специальные пошлины применяются также как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы РФ со стороны других государств и их союзов.

*антидемпинговые пошлины* применяются при ввозе на территорию РФ

товаров по более низкой цене, чем их нормальная стоимость в стране вывоза, при условии, что такой ввоз наносит ущерб отечественным производителям подобных товаров.

*компенсационные пошлины* применяются к ввозимым в РФ товарам, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз может нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров.

*Ставки таможенных пошлин* применяются дифференцированно в зависимости от страны происхождения товара:

*базовые ставки* таможенных пошлин закреплены в таможенном тарифе и применяются в размере 100 % в отношении товаров, происходящих из стран, в торгово-политических отношениях с которыми Россия применяет режим наиболее благоприятствуемой нации. Поскольку РФ не является участницей Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), указанный режим устанавливается двусторонними международными договорами и соглашениями.

*преференциальные ставки* таможенных пошлин являются льготными ставками, входящими в национальную систему преференций РФ. Они применяются в размере 75 % базовых величин в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран – пользователей схемой преференций РФ. К этим странам в основном относятся развивающиеся страны и зависимые территории Азии, Африки и Латинской Америки.

По ввозимым товарам, происходящим из наименее развитых стран – пользователей схемой преференций РФ, таможенные пошлины не применяются. Преференциальный режим не распространяется на некоторые виды товаров при их ввозе на территорию РФ. К таким товарам относятся отдельные продукты питания (натуральные соки, воды, пиво), подакцизные товары, аудио- и видеотехника, часы всех видов, автотранспортные средства и др.

Базовые ставки таможенных пошлин увеличиваются в 2 раза в

отношении товаров, ввозимых из стран, в торгово-политических отношениях с которыми РФ не применяет режим наиболее благоприятствуемой нации, либо страна происхождения которых не установлена. Такие ставки называются *максимальными*.

Льготы по таможенным пошлинам называют тарифными льготами. Они предоставляются исключительно по решению и в порядке, установленном Правительством РФ. Основными видами тарифных льгот являются: 1) возврат уплаченной пошлины; 2) освобождение от уплаты пошлины; 3) установление тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара.

*Возврат таможенных пошлин* (налогов, сборов) производится в случае: излишне взысканной их суммы; отзыва таможенной декларации; восстановления режима наиболее благоприятствуемой нации или тарифных преференций; при вывозе иностранных товаров с таможенной территории РФ или при их уничтожении либо отказе в пользу государства, или при реимпорте товаров; изменения с разрешения таможенного органа ранее заявленного таможенного режима.

В случае реэкспорта товаров возврат уплаченной пошлины производится при соблюдении следующих условий: реэкспортируемые товары должны находиться в том же состоянии, в котором они были на момент ввоза; реэкспортируемые товары не использовались для извлечения дохода; реэкспорт товара осуществляется не позднее установленных сроков с момента ввоза.

*От уплаты пошлин освобождаются:*

а) транспортные средства, осуществляющие международные перевозки грузов, багажа и пассажиров, а также предметы материально-технического снабжения и снаряжения, топливо, продовольствие и другое имущество, необходимое для их нормальной эксплуатации на время следования в пути:

б) предметы материально технического снабжения и другое имущество, вывозимое за пределы таможенной территории РФ для

обеспечения деятельности российских и арендованных судов, ведущих морской промысел, а также продукция их промыслов, ввозимая на таможенную территорию РФ;

в) товары, ввозимые на таможенную территорию РФ и вывозимые с этой территории для официального или личного пользования представительствами иностранных государств, физическими лицам, имеющими право на беспошлинный ввоз таких предметов на основании международных соглашений РФ или законодательства РФ;

г) валюта РФ, иностранная валюта, а также ценные бумаги;

д) товары, подлежащие обращению в собственность государства в случаях, предусмотренных законодательством РФ;

е) товары, ввозимые на таможенную территорию РФ и вывозимые в качестве гуманитарной помощи: товары в целях ликвидации последствий аварий и катастроф и т. д.;

ж) товары, выступающие в качестве безвозмездной помощи, поступающие на благотворительные цели по линии государства, правительства, включая оказание технического содействия;

з) товары, перемещаемые под таможенным контролем в режиме транзита через таможенную территорию РФ;

и) товары, перемещаемые через таможенную границу РФ физическими лицами, и не предназначенные для производственной или коммерческой деятельности;

к) пожарно-техническая продукция, ввозимая в РФ для обеспечения деятельности органов государственной противопожарной службы;

л) иные товары, определенные законодательством.

Таможенные платежи не уплачиваются, если:

1) товары не облагаются таможенными пошлинами;

2) общая стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ в течение одной недели в адрес одного получателя, не превышает 5 000 руб.;

3) до выпуска иностранных товаров для свободного обращения они

оказались уничтоженными или безвозвратно утерянными вследствие аварии или действия непреодолимой силы либо в результате естественного износа или убыли в нормальных условиях транспортировки, хранения, использования или эксплуатации;

4) товары обращаются в федеральную собственность в соответствии с законодательством;

5) физическими лицами ввозятся культурные ценности (при условии их письменного декларирования);

6) товары ввозятся физическими лицами для личного пользования (не для коммерческих и иных целей) и их стоимость не превышает 65 тыс. руб. (за исключением ввоза транспортных средств).

При этом Правительство РФ определяет количественные, стоимостные и иные ограничения на беспошлинный ввоз товаров.

*Специфическая для внешнеторговой деятельности льгота* – это установление тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара.

**Тарифная квота** – это определенная стоимость или количество импортируемых товаров, которые облагаются таможенными пошлинами в обычном размере. Превышение тарифной квоты влечет за собой повышение тарифных ставок таможенных пошлин.

*При ввозе* товаров таможенные платежи уплачиваются не позднее 15 дней со дня предъявления товаров в таможенный орган в месте их прибытия на таможенную территорию РФ или со дня завершения внутреннего таможенного транзита, если декларирование товаров производится не в месте их прибытия.

*При вывозе* товаров таможенные пошлины уплачиваются не позднее дня подачи таможенной декларации.

В исключительных случаях плательщику может предоставляться отсрочка или рассрочка уплаты. Решение об этом принимается таможенным органом. За предоставление отсрочки или рассрочки взимаются проценты, начисляемые на сумму задолженности, исходя из ставки рефинансирования

Центрального банка РФ.

Отсрочка или рассрочка уплаты предоставляется при наличии следующих оснований:

- причинение плательщику ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;
- задержка плательщику финансирования из федерального бюджета или оплаты выполненного им государственного заказа;
- товары, перемещаемые через таможенную границу, являются товарами, подвергающимися быстрой порче;
- осуществление плательщиком поставок по межправительственным соглашениям.

По желанию плательщика таможенные платежи уплачиваются как в валюте РФ, так и в иностранной валюте, котирующейся Центральным банком РФ.

Суммы излишне взысканных таможенных платежей подлежат возврату по письменному заявлению плательщика.

В случае неуплаты или неполной уплаты таможенных платежей применяются меры по их принудительному взысканию за счет с денежных средств, находящихся на счетах плательщика в банках, или за счет его иного имущества. При неуплате таможенных платежей в установленный срок уплачиваются пени. Они начисляются за каждый календарный день просрочки платежа в процентах в размере  $1/300$  ставки рефинансирования Центрального банка РФ.

### Рекомендуемая литература

1. Актуальные проблемы экономики России в инновационном периоде развития: монография / [науч. ред. П.А.Левчаев]. – Саранск: Мордов. кн. изд-во, 2009. – 160 с.
2. Анискин Юрий Петрович. Финансовая активность и стоимость компании: аспекты планирования / Анискин Ю. П., Сергеев А. Ф., Ревякина М. А.; МИЭТ (ТУ), Ин-т экономики, управления и права, Междунар. акад. менеджмента. - М.: Омега-Л, 2005. - 240 с.
3. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник - М.: Финансы и статистика, 1994.-224с.
4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Эльга; Ника-Центр, 2004.
5. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ./ Гл. Ред. Я.В.Соколов - М.: Финансы и статистика,1996.-800с.
6. Внедрение сбалансированной системы показателей / Novath & Partners: Пер. с нем.– М.: Альпина Бизнес букс, 2005. – 478 с.
7. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками. Проект «сборка холдинга». – М.: Глобус, 2003. – 224 с.
8. Карпов А. Е. Бюджетирование как инструмент управления. – М.: Результат и качество, 2005. – 379 с.
9. Касьянова Г.Ю. Налог на прибыль: просто о сложном М.: АБАК, 2010 г. 432 с.
10. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий. Учебное пособие. - М.: ООО "ВИТРЭМ", 2002. - 352 с.
11. Левчаев П.А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования. М.: ИД «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2008. – 216 с.
12. Левчаев П.А. Финансы организаций: учебник / П.А. Левчаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Саранск: Мордов. кн. изд-во, 2010. – 304 с.

13. Мамрукова О.И. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. 8-е изд., перераб. М.: Омега-Л 2010 г. – 310 с.
14. Микроэкономика. Теория и российская практика: учеб. / под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. – М.: КНОРУС, 2004. – 364 с.
15. Пайк Ричард. Корпоративные финансы и инвестирование / Пайк, Ричард, Нил, Билл; [пер. с англ. Е. Ковачева [и др]]. - 4-е изд. - СПб.: Питер, 2006. - 783 с.
16. Поляк Г.Б., Суглобова А.Е. Налоги и налогообложение. Учебное пособие для ВУЗов 3-е изд., перераб. и доп., М.: Издательство: Юнити, 2010 г. 631 с.
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие - Мн.: Новое знание, 2001. - 704 с.
18. Управление финансами. Финансы предприятий: учеб. / А. А. Володин и др. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 475 с.
19. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / кол. авт.; под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
20. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - 408с.
21. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. - М.: изд-во Перспектива, 1996. - 405с.
22. Финансы и налогообложение организаций: учебное пособие для вузов./ Левчаев П.А., Имяреков С.М., Семенова Н.Н.; Москва, Академический Проект; Трикста, 2007. – 205 с.
23. Финансы предприятий: учеб. / Под ред. проф. М. В. Романовского. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 528 с.
24. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
25. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник. М.: Дашков и К, 2004. – 712 с.



## Приложение

### Блоки аналитических показателей мониторинга системы финансовых ресурсов

#### 1. Структурные показатели системы

$$1. \quad \text{Концентрация} \\ \text{собственных ресурсов} = \frac{\text{Собственные ресурсы}}{\text{Всего ресурсов}}$$

Характеризует долю собственных ресурсов в их общей величине. Нормальное значение показателя  $\geq 0,5$ . Высокое значение свидетельствует об автономности и независимости системы.

$$2. \quad \text{Соотношение заемных и} \\ \text{собственных ресурсов} = \frac{\text{Заемные ресурсы}}{\text{Собственные ресурсы}}$$

Показывает устойчивость системы и потенциальные возможности по привлечению в свой оборот заемных ресурсов. Нормальное значение  $< 1$ . При равенстве показателя 0 система ресурсов представлена только собственными средствами. Чем выше значение, тем рискованнее ситуация.

$$3. \quad \text{Показатель структуры} \\ \text{заемных ресурсов} = \frac{\text{Заемные ресурсы} \\ \text{долгосрочного назначения}}{\text{Общая величина} \\ \text{заемных ресурсов}}$$

Показывает долю долгосрочных заемных средств в их общей величине и может свидетельствовать о стремлении обновить основные фонды предприятия. Его высокое значение свидетельствует о долгосрочной зависимости, а значит, о потенциально возможной неустойчивости и оттоке ресурсов из системы.

$$4. \quad \text{Показатель денежной} \\ \text{составляющей в ресурсах} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Общая величина ресурсов}}$$

Характеризует долю ресурсов в денежной форме и показывает возможность немедленной реализации инвестиционной функции и интеграции в другую систему.

$$5. \quad \text{Показатель} \\ \text{абсолютной} \\ \text{ликвидности} = \frac{\text{Краткосрочные финансовые вложения} \\ \text{и денежные средства}}{\text{Кредиторская задолженность}}$$

Наиболее жесткий показатель ликвидности, характеризующий величину немедленного возможного покрытия требований кредиторов. Ориентировочное значение нормы – 0,3. Учитывается поставщиками сырья.

$$6. \quad \text{Показатель} \\ \text{срочной} \\ \text{ликвидности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность (с погашением в} \\ \text{течение года) + краткосрочные финансовые} \\ \text{вложения + денежные средства}}{\text{Кредиторская задолженность}}$$

Выражает прогнозируемые платежные возможности при условии своевременных расчетов с дебиторами. Допустимое значение 0,7 – 1. Учитывается банками.

$$7. \quad \text{Общий показатель} \\ \text{ликвидности} = \frac{K_1 A_1 + K_2 A_2 + K_3 A_3}{K_1 П_1 + K_2 П_2 + K_3 П_3}$$

где  $K_1, K_2, K_3$  – принятые весовые коэффициенты (например, 1; 0,5; 0,3);

$A_1, \dots, A_n$  – соответствующие группы активов и пассивов.

Показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех обязательств с учетом значимости при расчетах тех или иных групп активов и пассивов. Выражает способность предприятия осуществлять расчеты как по ближайшим, так и по отдаленным обязательствам.

$$8. \quad \frac{\text{Показатель обеспеченности запасов собственными оборотными средствами}}{\text{Собственные оборотные средства}} = \frac{\text{Запасы}}{\text{Запасы}}$$

Является важнейшим показателем финансовой устойчивости и показывает долю запасов, финансируемых за счет собственных ресурсов. Значение, равное 1, характеризует полную независимость текущей производственной деятельности предприятия от внешних источников.

## 2. Показатели функционирования и внешних взаимосвязей системы

$$1. \quad \frac{\text{Доля дебиторской задолженности в ресурсах предприятия}}{\text{Дебиторская задолженность}} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Всего ресурсов}}$$

Показывает величину ресурсов, «связанных» в дебиторской задолженности. Характеризует непроизводительное отвлечение ресурсов во внешнюю среду.

$$2. \quad \frac{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Дебиторская задолженность}}$$

Показывает, сколько раз дебиторская задолженность превращалась в выручку от реализации. Рост значения показателя характеризует увеличение интенсивности производственной деятельности. При сравнении с показателем оборачиваемости кредиторской задолженности позволяет сопоставить условия коммерческого кредитования, которым пользуется предприятие у других хозяйствующих субъектов, с теми, которое предоставляет само.

$$3. \quad \frac{\text{Оборачиваемость заемных ресурсов}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Заемные ресурсы}}$$

Показывает, сколько раз заемные ресурсы могут быть возмещены выручкой от реализации продукции. Рост значения свидетельствует об интенсивности воспроизводства ресурсов.

$$4. \quad \frac{\text{Показатель реализации инвестиционной функции ресурсов}}{\text{Краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения с целью извлечения прибыли}} = \frac{\text{Краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения с целью извлечения прибыли}}{\text{Общая величина ресурсов}}$$

Характеризует долю ресурсов, обслуживающих инвестиционную сферу предприятия. Рост данного показателя при неизменности финансовой мощи может косвенно указывать на снижение рентабельности производства или желание администрации диверсифицировать использование ресурсов. При росте финансовой мощи системы – характеризует ее интеграцию с другими системами и перспективные возможности расширенного воспроизводства.

$$5. \quad \frac{\text{Степень возможного воспроизводства ресурсов в инвестиционной сфере}}{\text{Рентабельность финансовых вложений}} = \frac{\text{Рентабельность финансовых вложений}}{\text{Возможная рыночная доходность по вложениям}}$$

Показывает степень реализации воспроизводства ресурсов в инвестициях. При значении менее 1 ресурсы недоиспользуются по сравнению с имеющимися возможностями, а при значении более 1 их использование эффективно.

$$6. \quad \frac{\text{Степень возможного воспроизводства ресурсов в производственной сфере}}{\text{Фактическая рентабельность производственной деятельности}} = \frac{\text{Среднеотраслевая рентабельность}}{\text{Среднеотраслевая рентабельность}}$$

Показывает степень реализации воспроизводства ресурсов в производственной сфере предприятия. При значении менее 1 производственная сфера предприятия не обеспечивает среднеотраслевые темпы воспроизводства финансовых ресурсов. В сравнении с предыдущим показателем определяются направление наиболее эффективного применения ресурсов и возможные вмененные издержки.

$$7. \quad \frac{\text{Чистая финансовая производительность управленческого труда}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Численность финансовых менеджеров}}{\text{Численность финансовых менеджеров}}$$

Показывает долю одного управляющего в общей величине прибыли. Может служить критерием оптимизации численности управленческого персонала.

$$8. \quad \frac{\text{Капиталоемкость продукции}}{\text{Затраченные финансовые ресурсы}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации продукции}}$$

Характеризует удельный вес затраченных на производство продукции финансовых ресурсов. Выгодно минимальное значение этого показателя. Значение более единицы свидетельствует об убыточности направления финансирования.

$$9. \quad \frac{\text{Предельная производительность финансовых ресурсов}}{\text{Добавочная прибыль}} = \frac{\text{Добавочная величина затрачиваемых ресурсов}}{\text{Добавочная величина затрачиваемых ресурсов}}$$

Характеризует целесообразность увеличения объемов инвестирования ресурсов. Максимально возможное значение показателя свидетельствует о наибольшем приросте прибыли на дополнительно затраченную единицу средств и характеризует наиболее эффективную пропускную способность канала оборота средств по реализации финансового роста системы в данной сфере предприятия.

$$10. \quad \frac{\text{Показатель оборачиваемости собственных ресурсов}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{\text{Собственные ресурсы}}{\text{Собственные ресурсы}}$$

Показывает, сколько раз затраченные собственные ресурсы предприятия могут быть возмещены за счет выручки. Рост показателя свидетельствует о повышении интенсивности производственной деятельности. Значение менее единицы показывает, что собственные ресурсы не могут быть возмещены за 1 оборот. Рассматривается как важнейший показатель роста бизнеса.

$$11. \quad \frac{\text{Показатель оборачиваемости всех ресурсов предприятия}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{\text{Общая величина ресурсов}}{\text{Общая величина ресурсов}}$$

Показывает, сколько денежных единиц реализованной продукции принесла предприятию каждая используемая в обороте единица ресурсов и сколько раз затраченные ресурсы могут быть возмещены за счет выручки от реализации продукции. Положительным является рост значения показателя. Наряду с предыдущим характеризует интенсивность развития бизнеса.

### 3. Показатели эффективности функционирования системы

$$1. \quad \frac{\text{Рентабельность всех ресурсов}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Общая величина ресурсов}}{\text{Общая величина ресурсов}}$$

Показывает эффективность использования всех имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Значение 0,15 означает, что на каждый 1 руб., имеющийся в распоряжении, получено 15 коп. прибыли.

$$2. \quad \frac{\text{Рентабельность собственных ресурсов}}{\text{Величина собственных ресурсов}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Величина собственных ресурсов}}$$

Показывает величину прибыли на 1 руб. собственных ресурсов. Любое привлечение ресурсов должно сопровождаться ростом рентабельности собственных ресурсов.

$$3. \quad \frac{\text{Рентабельность производственной деятельности}}{\text{Ресурсы, затраченные на производство продукции}} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Ресурсы, затраченные на производство продукции}}$$

Отражает эффективность производственной деятельности предприятия и показывает величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. затрат. Его сравнение со среднеотраслевым значением характеризует положение предприятия в отрасли. Необходимо обеспечить не только среднюю норму процента, но и развитие предприятия.

$$4. \quad \frac{\text{Рентабельность деятельности с учетом фактора времени}}{\text{Период времени}} = \frac{\frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты}} \times 100}{\text{Период времени}}$$

Позволяет сравнить варианты производственной деятельности, получения доходов, осуществления операций с учетом фактора времени. Позволяет установить рентабельность проекта в единицу времени.

$$5. \quad \frac{\text{Период окупаемости собственных ресурсов}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Собственные ресурсы}}{\text{Прибыль}}$$

Показывает количество периодов, за которые предприятие не меняя производственно-хозяйственной политики, сможет окупить за счет прибыли собственные ресурсы. Низкое значение показателя – эффективная работа предприятия.

$$6. \quad \frac{\text{Рентабельность ресурсов, вложенных в оборотные фонды}}{\text{Оборотные средства}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборотные средства}}$$

Показывает величину прибыли, «заработанную» 1 руб. оборотных фондов. Динамика показателя характеризует изменения в эффективности использования оборотных фондов предприятия.

$$7. \quad \frac{\text{Рентабельность инвестиционной деятельности}}{\text{Величина инвестиционных вложений}} = \frac{\text{Прибыль по инвестиционным вложениям}}{\text{Величина инвестиционных вложений}}$$

Показывает эффективность инвестиционной деятельности и успешность реализации инвестиционной функции финансовых ресурсов.

$$8. \quad \frac{\text{Показатель чистой прибыли на 1 руб. объема реализации}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{\text{Прибыль после уплаты налога}}{\text{Выручка от реализации}}$$

Показывает, сколько копеек чистой прибыли приносит 1 руб. выручки от реализации. Характеризует итоговую эффективность всей производственной деятельности предприятия с учетом правильности выбранной хозяйственной политики.

$$9. \frac{\text{Показатель добавленной стоимости к количеству занятых}}{\text{Количество занятых}} = \frac{\text{Стоимость продукции} - \text{затраты ресурсов}}{\text{Количество занятых}}$$

Характеризует величину добавленной стоимости и позволяет сравнить различные производственные единицы (бизнес–единицы), чтобы определить направленность развития. В знаменателе можно поставить продолжительность реализации инвестиционного проекта.

$$10. \frac{\text{Показатель эффективности затрат}}{\text{Затраты}} = \frac{\text{Стоимость продаж} - \text{затраты на ресурсы на производство}}{\text{Затраты на персонал}} = \frac{\text{Добавленная стоимость}}{\text{Затраты на персонал}} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Затраты на персонал}}$$

Позволяет рассчитать добавленную стоимость и прибыль системы. Доход от продаж (их стоимость) за вычетом затраченных ресурсов (на производство) формирует величину добавленной стоимости (можно соотнести с количеством занятых), которой должно хватить для финансирования персонала и формирования валовой прибыли (для покрытия фиксированных расходов и доходов акционеров).

**Левчаев Петр Александрович** – доктор экономических наук профессор. Научная работа связана с разработкой проблем финансов, финансовых ресурсов, стоимостных отношений и инноваций экономических субъектов. Ученый сформулировал системную концепцию знаковой трактовки стоимостной природы финансовых ресурсов. Автор и соавтор около 180 работ общим объемом более 200 п.л., в том числе 15 монографий изданных центральными и местными издательствами, многочисленных статей в общероссийских и региональных научных журналах («Финансы и кредит», «Экономический анализ: теория и практика», «Регионология», «Интеграция образования», «Научно-технические ведомости СПбГТУ», «Дайджест-Финансы», «Инвестиционный банкинг» и др.), 3 учебников (2 с грифом Учебно-методического объединения Вузов), 8 учебных пособий (4 с грифом Учебно-методического объединения Вузов, 1 с грифом Межвузовского ученого совета Центросоюза РФ).

Левчаев П.А. дипломант Республиканского конкурса молодых ученых и студентов (Программа научно-инновационного развития Республики Мордовия на 2002-2006 гг.), участник Схемы экономического и социального развития и финансового состояния Республики Мордовия на период 1996-2005 гг., а также федеральной Программы развития РМ на период 2001-2005 гг.

По результатам Всероссийского конкурса проводимого Фондом развития отечественного образования (г. Сочи) среди преподавателей высших учебных заведений, его научные книги дважды (в 2005 г. и 2008 г.) признавались лучшими. Он является членом редколлегии научного журнала «Диссертант», а также научным редактором ряда изданий.

E-mail: levchaevpa@yandex.ru